

GESTÃO DE CONFLITOS E ASSERTIVIDADE

OBJECTIVO

Através de estudo de casos, dotar os participantes de competências que permitem gerir os conflitos que surgem na vida real.

DURAÇÃO

7 Horas (3 + 4).

DESTINATÁRIOS

Docentes do Ensino Superior (15 participantes máximo).

DESTINATÁRIOS

Docentes do Ensino Superior.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- Falar, dialogar, negociar: as bases
- Ouvir, falar, dialogar: princípios gerais
- Introdução aos estilos de comunicação interpessoal: passivo, agressivo, assertivo
- Manter o foco
- Pensar “ganhar-ganhar”
- O modelo de George Kohlrieser
- Discussão de situações práticas e ilustração recorrendo ao filme ‘O Negociador’ de F. Gary Gray
- Aplicação do modelo de gestão de conflitos a situações da vida real

