



WEBINAR

# PROJETO HARVARD DE NEGOCIAÇÃO

Ferramentas para gestão negociada e estratégia de conflitos

8 DE AGOSTO | 16H • 18H



**OBJETIVO:** promover uma capacitação a membros e servidores como forma de agregar habilidades ao seu currículo e ampliar as potencialidades do uso das ferramentas de autocomposição nas mais diversas áreas da instituição.

**PÚBLICO-ALVO:** membros e servidores do MPES e Ministérios Públicos de outros estados.

## PROGRAMAÇÃO

### 16H • ABERTURA

Mediador: **Alexandre de Castro Coura**

Promotor de Justiça do MPES e Coordenador do NUPA

### 16h15 • PALESTRA: O MÉTODO DE HARVARD DE NEGOCIAÇÃO: PRINCÍPIOS INFORMADORES

**Ricardo Goretti**

Doutor em Direitos e Garantias Fundamentais pela Faculdade de Direito de Vitória (FDV); diretor Acadêmico da FDV; professor do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Direitos e Garantias Fundamentais da FDV – Mestrado e Doutorado; professor de Gestão de Conflitos dos Cursos de Graduação e Especialização em Direito da FDV; advogado.

### 17H • PALESTRA: 10 PASSOS PARA NEGOCIAR MELHOR E TER MAIS RESULTADOS

**Rochelle Jelinek**

Promotora de Justiça do Ministério Público-RS. Mestre e Doutora em Direito pela PUC/RS. Formação em Negociação e Gestão de Conflitos pela Harvard Business Brasil e em Negociação e Liderança pela Harvard Law School, Harvard University, USA. Leciona as disciplinas de Processo Coletivo, Gestão de Conflitos e Negociação em diversos cursos de pós-graduação e cursos de extensão.

### 17H45 • DEBATES

### 18H • ENCERRAMENTO