



EDITAL Nº 016/2022

O Colégio de Diretores de Escolas e Centros de Estudos e Aperfeiçoamento Funcional dos Ministérios Públicos do Brasil - CDEMP, em parceria com a Escola Superior do Ministério Público do Paraná - ESUMP-PR e Escola Nacional do Ministério Público - ENAMP, no uso de suas atribuições, comunica aos membros do Ministério Público do Brasil, que se encontram abertas as inscrições para participação no curso on-line **“Negociação de Soluções Consensuais”**.

1. DOS OBJETIVOS:

O curso é baseado em instrumentos teóricos e técnicas modernas aplicadas à construção de consenso, sendo caracterizado como um curso de atualização profissional em gestão de conflitos com soluções consensuais.

Seu objetivo geral refere-se à análise e a compreensão das etapas do processo de negociação, e de como gerenciar eficiência e eficácia em negociações penais, empresariais, trabalhistas, ambientais, além de dotar os participantes de uma visão abrangente e sistêmica da gestão de riscos relacionados à meio ambiente, transações comerciais e construção de consenso /parcerias duradouras como vetor fundamental para a sustentabilidade de longo prazo das organizações públicas e do país.

2. DO PÚBLICO-ALVO E NÚMERO DE VAGAS:

O curso destina-se exclusivamente aos **membros** do Ministério Público brasileiro e foram disponibilizadas um total de **40 (quarenta) vagas**.

3. DA METODOLOGIA:

A abordagem metodológica privilegia a interação e valoriza a experiência, explorando casos, fazendo uso de ferramentas e técnicas de simulações e estimulando a interlocução com os docentes. Ao longo do processo, haverá alternância de momentos

de reflexão e de ação, possibilitando a cada participante a elaboração de um plano de ação alinhado às suas características pessoais. A metodologia se propõe a estruturar o processo de negociação e gestão de conflitos ambientais como um todo, desde a identificação do problema até a definição de soluções e respectivos critérios.

Serão utilizados, durante o curso, os seguintes recursos:

- *Cases de Negociação* – simulações e exercícios práticos de negociação ambientalista e outros contextos de conflitos mais amplos.
- Comentário e debates sobre de textos de negociação baseados no livro “Obstáculos para resolução de conflito”, escrito por Yann Duzert, em parceria com os 4 Prêmios Nobel de Economia Kahneman, Tversky, Wilson e Arrow, com capítulos de professores de negociação de *Stanford, MIT Environment Policy Group, University of Southern California USC Price School of Public Policy e Harvard Law School*.
- *Laboratório Periódico* – os membros participantes farão um diagnóstico de conflitos vividos cotidianamente no exercício de suas atividades, com orientação sobre procedimentos, abordagens, argumentações, criação e distribuição de valor, a fim de enriquecer as propostas e a estruturação de negociações ambientais e de gerenciamento dos riscos e conflitos de cada contexto, proporcionando o alcance de melhores acordos. O laboratório possibilita criar um aprendizado não apenas individual, mas também oportuniza a geração de aprendizado organizacional para aumentar a eficiência e a produtividade das negociações das empresas.

4. DA CARGA HORÁRIA E CRONOGRAMA:

O curso terá carga horária total de 24 horas, assim distribuídas:

- Oficinas - 16 horas-aula
- Laboratório - 8 horas-aula

As aulas ocorrerão de modo on-line, nos dias **06/07, 08/07 e 26/07**, no horário das **9h às 12h e 14h às 18h**.

5. DOS CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS:

- **Conceitos Gerais da Negociação e soluções consensuais**

Por que estudar Negociação? Que tem de novo no mundo da negociação e de soluções consensuais; Conflito de interesse, ética e busca do bem comum; Agenda 2030 no Poder Judiciário; As Competências comportamentais do Negociador moderno: *soft skills e neurosciences* ; A Matriz de Negociações Complexas 4-10 com governança colaborativa; As Etapas da Negociação; Os Elementos da negociação; As Formas de Negociação; Os Indicadores de Avaliação da Negociação; Técnicas aplicadas à Construção de Consenso; Busca conjunta de dados; Contratos com contingência; Plataformas colaborativas de resolução de conflito: Ring; Inteligência e busca de informações complementares; Jogos de poder e de influência; Cognição em Negociações; Gestão de greves e crise com conversas Difíceis; Técnica de Quebra de Impasse; Legitimando a intenção; Gestão do tempo e de equipe; Retorno de experiência e organização negociadora.

- **Negociação penal, civil, trabalhista, ambientalista e outros contextos de conflitos (financeiros, patrimoniais, cíveis, tributários, sanitários, comerciais):**

Invertendo a racionalidade limitada e a escalada irracional; Mapeando os processos críticos e os pontos de tensão na negociação comercial; Avaliando os resultados de uma negociação; Quem, como e quando se negocia; Ampliando as propostas de valor; Criação de Valor X Distribuição de Valor; Interesses versus Posições; Discutir o conceito de ancoragem; Preços alvos versus preços limites; Zona de acordos possíveis (ZOPA); Conceitos de ganha-ganha x ganha-perde; Realizando concessões; Gerenciamento de tensões no processo de negociação.

- **Gestão de Conflitos ambiental, civis e criminais:**

Trabalhando com elementos que fazem parte de um processo de criação de consenso para mapear e mediar conflitos, compreendendo como o ser humano se comporta e reage diante de negociações difíceis e facilitar a coordenação de tomada de decisão em grupo; Criação de consenso como instrumento relevante para tratar com público demandante, crises e facilitar negociações coletivas; Procura conjunta de dados; Criação de sessões de brainstorming; Técnicas de mediação interna para facilitar a colaboração entre setor público e privado; Atuando como facilitador para fazer

convergir as diferentes percepções; Criando opções, identificando sua BATNA e a das outras partes; Gestão de riscos com contratos contingenciais; Criando regras para uma conversa cooperativa; Induzindo mudanças e desbloqueando impasses; “Duro com os interesses e suave com as pessoas”; Processos de criação de consenso com múltiplos participantes; Técnicas de criação de consenso baseada em ganhos mútuos; Gestão de Conversas Difíceis para facilitar acordos; Diplomacia organizacional e lidando com pressões; Gerenciamento das tensões nas negociações; Estratégias simultâneas de competição e cooperação entre múltiplos atores; Coordenação da dinâmica de grupo e de tomada de decisão multidisciplinar; Criação de fóruns paralelos de negociação, Alianças estratégicas e formação de coalizões.

- **Aspectos Subjetivos: Cognição, Emoções, identidade, valores e Poder:**

Apresentação da matriz de negociações para acordos comerciais complexos; como lidar com conversas difíceis; analisar as diferentes fontes de poder; como trabalhar a influência e a persuasão; como trabalhar as emoções destrutivas e os mal-entendidos.

- **Cases com jogos de simulação:**

Negociação interna: Lima Caster; Negociação de responsabilidade social: Sofia Luna; Negociação de produto químico na planta: Sorbitol com participação e ANVISA, Sindicato, ONG Ambientalista, Dono da Empresa, Procurador facilitador de criação de consenso; Negociação de responsabilidade social e trabalhista: Tempestade na Saída com participação de procurador, advogado do presidente da empresa, advogado do empregado, empregado e presidente da empresa; Negociação de projeto de empreendimento: *Coborate* com participação de procurador, governador, dono da empresa, ONG ambientalista, Sindicato, outros portos da região, BNDES; Negociação de Oil&Gas: preços e conflitos ambientais e teoria dos jogos para delação premiada.

6. DOS DOCENTES:

- **Yann Duzert**

Pós doutorado no MIT, *Program on Negotiation de Harvard*. *Ph.D na Ecole Normale de Paris Saclay* em Gestão do Risco, da Informação e da Decisão. Experiência de trabalho na Europa, na Ásia e na Direção do Centro Internacional de Educação à



Distância no Brasil em parceria com o CNED, do Ministério da Educação da França. Consultor estratégico no Brasil para Tribunais, CNJ e FGV. Treinamento e consultoria para Presidência da República: Negociações para a Reforma Tributária, Reforma da Previdência, Reforma Trabalhista, Plano Plurianual. Consultorias para a Organização Mundial do Comércio com o *Consensus Building Institute/MIT-Harvard Public Disputes Program*. Membro do Grupo *EU-Mercosul Trade Negotiation* patrocinado pela *EU Trade Commission/Itamaraty/IEP Paris*. *Consulting para o World Bank/International Finance Corporation* (América do Sul), em cooperação com o *Consensus Building Institute*. Membro do *Editorial Board do MIT Technology Review* no Brasil. Convidado do UN 2030 e aulas com UN PNUD E CNJ. Co autor de 25 livros com professores de Harvard, MIT, Stanford, FGV, ESSEC, ESCP Europe, USC, FGV, Zheijian University, Tsinghua University, Politeknik Djakarta including 4 Nobel Prizes of Economics. *Elected most influent book of 2017 in China*.

- **Andressa de Oliveira Lanchotti.**

Pós-doutorado pelo Programa de Pós-Doutoramento em Democracia e Direitos Humanos do lus Gentium Conimbrigae/Centro de Direitos Humanos da Universidade de Coimbra - Portugal. Doutora em Direitos Fundamentais e Liberdades Públicas pela Universidade de Castilla-La Mancha – Espanha. Mestre em Engenharia Ambiental pela Universidade Federal de Ouro Preto – UFOP, Brasil. Master em Direito Internacional e Comparado do Meio Ambiente pela Universidade de Limoges, França. Bacharel em Direito pela Universidade de São Paulo (USP). Promotora de Justiça em Minas Gerais.

- **Maria Tereza Uille Gomes**

Doutorado em Sociologia – UFPR, Mestrado em Educação – PUCPR, Especialista em Direito Processual Penal – PUCPR e em Direito Administrativo – Instituto Romeu Bacelar. No Setor Público ocupou os seguintes cargos ou mandatos: servidora do Poder Judiciário (1984/1987); membro do Ministério Público do Estado do Paraná (1987/2016); procuradora geral de Justiça do Estado do Paraná (2002/2004); secretária de Estado da Justiça, Cidadania e Direitos Humanos (2010/2014); conselheira do Conselho Nacional de Justiça e coordenadora do Processo de Implantação da Agenda 2030 no Poder Judiciário Brasileiro (2017/jun-2021). Atualmente professora titular do Mestrado em Direito da Universidade Positivo, coordenadora científica do Comitê Gestor da Agenda 2030 no Superior Tribunal de



Justiça (Portaria STJ/GP 213/2021). Membro do Conselho Nacional de Segurança Pública e especialista em Mediação Interinstitucional de Questões Estruturais e Complexas.

- **Marcia Maria Rodrigues de Moraes**

Doutorado em Direito Constitucional – UBA, mestrado em Direito, Desenvolvimentos e Relações Internacionais PUCGO. Especialista em Direito Constitucional, Direito Administrativo, Direito Processual Civil e Direito Penal. Mediadora cadastrada pelo CNJ. Administradora judicial e perita judicial do TJGO. Professora universitária da FGV RJ. Advogada, juíza arbitral do Juizado Especial, árbitra de Câmaras de Conciliação – Cames em Goiás. Consultora educacional, especialista e avaliadora do Conselho de Estadual de Educação em Goiás. Membro do núcleo de metodologia de ensino FGV, membro das mulheres da carreira jurídica e do grupo Mulheres do Brasil.

7. DAS INSCRIÇÕES:

Os membros do Ministério Público brasileiro poderão se inscrever por meio do formulário de inscrição abaixo, no período de **6 a 30 de junho de 2022**.

[CLIQUE AQUI E FAÇA SUA INSCRIÇÃO](#)

8. DO INVESTIMENTO:

Os membros interessados em participar, farão o desembolso de R\$ 900,00 (novecentos) reais, podendo o pagamento ser parcelados em até 3 (três) parcelas, diretamente ao Colégio de Diretores de Escolas e Centros de Estudos e Aperfeiçoamento Funcional dos Ministérios Públicos do Brasil - CDEMP.

Dados bancários do CDEMP:

Banco do Brasil - Agência: 3793-1- Conta corrente: 10.777-8

CNPJ: 20.519.953/0001-78



O comprovante do depósito deve ser encaminhado para a secretaria executiva do CDEMP, no email: cdemp.secretaria@gmail.com

9. DAS DISPOSIÇÕES GERAIS:

Se o número de inscritos ultrapassar o número limite de vagas, será analisado pela Comissão Organizadora a distribuição equitativa entre os Ministérios Públicos brasileiros.

Curitiba, 31 de maio de 2022.

Eduardo Cambi

Presidente do CDEMP

Diretor da Escola Superior do MPPR