

## **TEORIA DOS JOGOS E MEDIAÇÃO**

*Curso de Aprimoramento - Instituto MEDIARE*

### **Ementa e Conteúdo Programático**

A importância da Teoria dos Jogos para a Mediação e o processo decisório. Aspectos cognitivos: atores e o conflito. Interesses convergentes, divergentes e ponto focal. Jogos de sorte, habilidade e estratégia. Jogos simultâneos, sequenciais, de informação completa e incompleta. Forma estratégica e extensiva. Jogos Não-cooperativos e repetidos. Estratégia Dominante. Ótimo de Pareto x Equilíbrio de Nash e Mediação. Jogos clássicos: dilema do prisioneiro, dilema do frango, dilema da confiança. Jogo de prevenção de entrada no comércio nacional, jogo da Guerra Fria. Processo de tomada de decisão.

### **Carga horária:**

12h (doze horas), dias 01 e 02 de outubro, de 09h às 15h

### **Investimento Financeiro:**

R\$ 1800.00 (hum mil e oitocentos reais) pagos em 4 parcelas sem juros, de R\$ 450.00 (quatrocentos e cinquenta reais), no cartão de crédito pelo site, ou boleto bancário via [cursos@mediare.com.br](mailto:cursos@mediare.com.br)

No cartão de crédito, pelo site, haverá também a possibilidade de parcelamento com juros, em até 18 vezes.

### **Número de participantes:**

Mínimo de 15 participantes e máximo de 30.

### **Currículo da professora responsável**

Murillo Dias

Prof. Murillo Dias é Doutor em Administração pela Rennes School of Business, França, cujo diploma foi convalidado no Brasil pela COPPEAD/UFRJ. Mestre em Administração pela FGV/EBAPE. MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ, graduado em Engenharia Eletrônica pelo CEFET-RJ. MBA em Gestão Empresarial pela FGV-RJ, graduado em Engenharia Eletrônica pelo CEFET-RJ.

Possui como seguintes certificações internacionais: PMP, MBTI I e II e Thomas DISC.

Possui experiência profissional de mais de 20 anos, sendo 5 desenvolvidos na administração pública, onde foi presidente da Comissão de Licitação da FENORTE, RJ. Empresário do ramo de tecnologia há mais de 20 anos, Professor convidado e coordenador de cursos da FGV.

Atuou em consultorias ou treinamentos junto às seguintes empresas: White Martins, SICCOB, Semp Toshiba, Grupo Brasif, Sharp, Ricoh, Penn Foster, Gol Grupo, ESSEC (França), FGV- DINT, Duas Rodas, Machado Meyer, Mitsui, AASP, FIAT, IFA (Agência de Investimentos na França), Ogilvy, Eletrobrás, Furnas, Embraer, White Martins, Chemtech-Siemens, Radix, Engenharia SICREDI, CRESOL, SESCOOP, UNIMED, AURORA Alimentos, Gran Mestri, Petrobrás, entre outras.

Autor de cursos, livros e mais de 100 artigos publicados em 20 países. Recebeu ao todo 15 premiações - destaque para a premiação concedida pela Columbia University (EUA) em 2013. Tradutor e Revisor. Especialista em Negociação pelo Programa de Negociação pela Faculdade de Direito de Harvard. Leciona a disciplina de Negociações Internacionais e técnicas de Planejamento na Rennes School of Business, França.

É membro da International Association for Conflict Management-IACM (EUA) e faz parte dos seguintes conselhos editoriais: London Journal Press (Reino Unido); Revista de Ciência e Tecnologia (EUA); Institute of Scholars e Deccan Business Review (Índia).