

CURSO:

**HABILIDADES PARA EL EJERCICIO PROFESIONAL EN EL
ÁMBITO PROCESAL: *ORATORIA, TÉCNICAS DE
NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE INTERROGATORIO.***

2 y 9 DE OCTUBRE DE 2014

(12 HORAS)

(AFORO LIMITADO)

PROGRAMA:

2 OCTUBRE - 16:30 a 20:30 h:

Ponente: Francisco José López Díez, Graduado Social y Abogado en ejercicio.

I. – ELEMENTOS PRÁCTICOS DE LA ACTUACIÓN PROCESAL:

*Demanda

*Conciliación y juicio

*Pruebas

*Sentencia

*Modalidades procesales

*Recurso de suplicación

9 OCTUBRE - 10:30 h a 14:30 h y de 16:30 h a 20:30 h:

Ponente: Julio García Ramírez. Abogado. Autor del libro “las cuatro habilidades del abogado eficaz”, coautor del libro “La técnica del interrogatorio” y Director del Máster en Perfeccionamiento en Habilidades de la Abogacía del ISDE.

MODULO I.- ORATORIA PROCESAL.

1.- Técnicas específicas de oratoria para la asistencia letrada ante los Juzgados y Tribunales.

2.- La importancia de la comunicación no verbal.

La mirada

La postura corporal y la gesticulación en sala

Las manos: como potenciar el mensaje utilizándolas correctamente para enfatizar lo más importante del alegato.

3.- Cómo causar una buena impresión de inicio nada más entrar en sala.

4.- Cómo transmitir el alegato con eficacia sin necesidad de memorizarlo enteramente.

5.- El alegato:

Su verdadera importancia

Las partes del alegato.

La preparación de la exposición.

El inicio.

La exposición de los argumentos.

Modo de enfatizar y potenciar la prueba de los argumentos expuestos.

La conclusión: técnicas para una mejor asimilación y comprensión de lo más importante del alegato.

6.- Cómo superar el temor escénico.

Técnicas para evitar “quedarse en blanco”

Técnicas de memorización de las ideas principales del alegato.

7.- La adaptación de la oratoria forense a los distintos tipos de ordenes jurisdiccionales

El proceso civil.

El proceso penal

El Proceso laboral.

Especial estudio del Tribunal del Jurado.

8.- Casos prácticos.

MODULO II .- TÉCNICAS DE NEGOCIACION

- 1.- Técnicas de negociación específicas para convencer a los clientes de acuerdos beneficiosos para sus intereses.
- 2.- Técnicas de control emocional para evitar que presidan toda la negociación e impidan cerrar acuerdos.
- 3.- Como evitar el abogado se identifique con el asunto a negociar
- 4.- El peligro de la demanda de los últimos minutos.
5. - Los mínimos aceptables.
- 6.- Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- 7.- La negociación con los clientes: la técnica de la visualización.
- 8.- Técnicas de negociación para entender y encauzar los conflictos en materia de derechos de sucesiones.
- 9.- Técnicas para negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.
- 10.- Análisis de las distintas tácticas para negociar eficazmente.
- 11.- El método Harvard de negociación.
- 12.- Casos prácticos

MODULO III .- TECNICAS DE INTERROGATORIO.

- 1.- Su verdadera importancia.
- 2.- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- 3.- Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- 4.- “Que conste en acta mi protesta...¿ Es realmente necesario?
- 5.- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- 6.- La credibilidad está en los detalles.
- 7.- Principales errores que se comenten al interrogar
- 8.- Principales aciertos que se cometen al interrogar.

- 9.- Señales no verbales que delatan a la persona que miente
- 10.- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- 11.-“Tirar una pelota a la esquina “: cuando el testigo no espera una pregunta
- 12.- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- 13.- Cómo preparar un interrogatorio:
- 14.- El hilo cronológico.
- 15.- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.
- 16.- Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta.
- 17.- Las preguntas abiertas
- 18.- Las preguntas cerradas.
- 19.- Cómo generara contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- 20.- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- 21.- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- 22.- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.

LUGAR IMPARTICIÓN: Sede del Colegio de Graduados Sociales de Burgos.
Plaza Huerto del Rey, 20 – 1ºf.

COSTE CURSO: 120 € Colegiados y Pre-colegiados.

180 € Otros.

**CURSO BONIFICABLE del crédito de formación continua, según disposición del mismo, para
TRABAJADORES POR CUENTA AJENA.**

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

