

CONFERENCIA

“ESTRATEGIA DE ORATORIA PRÁCTICA PARA ABOGADOS”

Impartido por

Julio García Ramírez:

Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York.

Autor, entre otros, de los libros “*Estrategia de oratoria práctica para abogados*”, de la Editorial Rasche, una de las monografías más vendidas en España con más de 16.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche.

También de “*Las cuatro habilidades del abogado eficaz*” de la editorial Rasche.

Y coordinador y autor del libro “*La Técnica del Interrogatorio*”, monografía jurídica más vendida en los años 2012 y 2013.

Fundador de la Escuela de Abogados Lawyer Training, empresa líder de formación de abogados, graduados sociales y otros operadores jurídicos en España de cuyo método se han beneficiado ya más de 30.000 compañeros. Director del Instituto de Litigación. Fundador de Julio García Ramírez Formación y Coaching y Fundador de Abogacía en Positivo .

OBJETIVO:

La sala judicial **nos exige** a los abogados, con independencia de que se tenga la suerte de que el juez valore mejor la prueba y los argumentos propios que los del compañero, tener un **conocimiento** de las **mejores y más novedosas estrategias procesales, de persuasión y de psicología**, así como **actualizarse continuamente** en estos campos.

Invertir en el **dominio** de estas **competencias esenciales** en el ejercicio de la profesión de la abogacía es lo que nos ayudará a **conseguir** una **mayor ventaja procesal** con respecto a la parte contraria en cualquier proceso.

El **presente curso** aporta las **últimas novedades** en el ámbito de las estrategias procesales y de la persuasión en sala que nos ayudarán a cumplir dicho objetivo.

PROGRAMA:

“ESTRATEGIA DE ORATORIA PRÁCTICA PARA ABOGADOS”

MÓDULO 1.- El Alegato.

- Su verdadera importancia. Cómo mejorar nuestro alegato.
- Las partes de un alegato.
 - La preparación de nuestra exposición.
 - El inicio.
 - La exposición de los argumentos.
 - Modo de enfatizar y potenciar la prueba de cada uno de los argumentos expuestos.
- La conclusión. Las conclusiones enfocadas transmitir la responsabilidad del resultado del pleito al órgano judicial: técnicas para transmitir una emoción determinada al juez en la fase final de nuestro alegato.

MÓDULO 2.- Técnicas de interrogatorio.

- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- La credibilidad de los detalles.

MÓDULO 3.- La importancia de la comunicación no verbal durante la exposición de nuestros argumentos en sala: elementos básicos.

- La mirada.
- La postura corporal y gesticulación en sala.
- Cómo utilizar el movimiento de las manos para que nuestro alegato sea más convincente.

MÓDULO 4.- Factores que nos ayudan a que el alegato sea más eficaz.

- La entonación.
- El ritmo.
- Las pausas.
- La claridad en el lenguaje.

MÓDULO 5.- Cómo superar el temor escénico.

- Técnicas para controlar los nervios.
- Técnicas de improvisación: una necesidad profesional que se debe de realizar con las mayores garantías posibles.
- Técnicas que facilitan la memorización de los argumentos para evitar la situación de “quedarse en blanco”.