

Curso de Oratoria Jurídica



DESCRIPCIÓN

El objetivo del curso es el de aprender y practicar habilidades que todo abogado necesita para conseguir una comunicación eficaz en Sala y ante los distintos foros en los que intervenga profesionalmente, potenciando la habilidad para expresarse con seguridad, convicción y credibilidad.

El curso es totalmente práctico; el abogado podrá adquirir las competencias para la planificación estratégica del caso litigioso, antes y después del proceso, tanto en la relación con el cliente como en las relaciones con los terceros intervinientes en el mismo. También ayuda a desarrollar una óptima capacidad dialéctica e interpretativa de los argumentos en Sala, y con ello obtener una mayor ventaja en el procedimiento.

Se trata de poner en práctica el uso adecuado del lenguaje técnico-jurídico oral.

Se practicarán distintos supuestos de los órdenes jurisdiccionales civil, penal y laboral, incluyendo técnicas especiales para aplicar en los interrogatorios y control de nervios.

DURACIÓN

El programa del curso está planificado en 16 horas y es impartido por jueces, psicólogos y coach.

DIRIGIDO A

Abogados, procuradores, graduados Sociales, mediadores y cualquier jurista que le interese conocer y profundizar en el mundo de la oratoria jurídica, el debate y los interrogatorios.

PROGRAMA

Oratoria jurídica

- Técnicas específicas de oratoria para letrados.
- Técnicas para el control del miedo escénico.
- Técnicas de memorización de las ideas principales del alegato.
- Ejercicio práctico para eliminar las muletillas. Crear vínculos de confianza.
- Exposiciones orales prácticas. Ejercicios de lectura en voz alta.
- Cómo ensayar una exposición o discurso.

El programa incluye una “**Sesión de Trucos**” para el comportamiento en sala y la buena presencia ante el tribunal y los clientes. Cómo transmitir el alegato con eficacia sin necesidad de memorizarlo enteramente.

El alegato final

- Partes del alegato.
- Preparación de la exposición.
- El inicio.
- Exposición de los argumentos.
- Modos de enfatizar y potenciar la prueba de los argumentos expuestos.
- Conclusión: técnicas para una mejor asimilación y comprensión de las partes más importantes del alegato.

Técnicas específicas para cada tipo de orden jurisdiccional.

- Importancia de la comunicación no verbal.
 - La mirada.
 - La postura corporal.
 - Las manos: cómo potenciar el mensaje utilizándolas correctamente para enfatizar lo más importante del alegato.
- La importancia de hablar en público y sus ventajas.
 - Preparación de la exposición oral.
 - Estructuración del discurso en función de los objetivos.
 - Elementos de la comunicación: Acción verbal, vocal y corporal.
 - Ejercicios de respiración diafragmática

Como reservar plaza

Primer paso es enviarnos vía mail o llamar a la Escuela para asegurarte de que aún quedan plazas, somos muy estrictos en el cupo por aula para una formación directa con el alumno.

Posteriormente por favor envíanos la documentación al mail formacion@edij.org

Documentación que deberá aportar el alumno junto con la ficha de inscripción:

1. Fotocopia del D.N.I., N.I.E. o Pasaporte,
2. Currículum,
3. Fotografía carné,
4. Resguardo del pago (en caso de hacer alguna Transferencia Bancaria)

EDIJ

Escuela de Investigaciones
Jurídicas