
CONFERENCIA
SOBRE
“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 DE LA CONFERENCIA:

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 actualizado** de las **mejores y más novedosas estrategias de oratoria y comunicación**, como también **procesales, de persuasión y de psicología**, así como nos exige también **que nos actualicemos y reciclemos continuamente** en todos estos campos además de los puramente técnico - jurídicos.

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.

La **presente conferencia** 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

1. ESTRATEGIAS DE ORATORIA PRÁCTICA EN SALA

❖ **Técnicas específicas de oratoria** en la intervención del Abogado ante los Juzgados y Tribunales.

❖ La **importancia** de la **comunicación no verbal** durante la **exposición de nuestros argumentos en sala: elementos básicos**.^[1]

- La mirada.^[1]

- La postura corporal y la gesticulación en sala.
 - Las manos: cómo potenciar el mensaje utilizándolas correctamente para enfatizar lo más importante del alegato.
 - Cómo causar una buena impresión de inicio nada más entrar en sala.
 - Cómo transmitir el alegato con eficacia sin necesidad de memorizarlo enteramente.
- ❖ **Claves del Informe Oral ante los Tribunales. El alegato.**
- Su verdadera importancia. Cómo mejorar nuestro alegato.
 - Las partes del alegato.
 - La preparación de nuestra 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. – Una de las mejores formas de exponer un alegato en sala. 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.
- ❖ **Factores que nos ayudan a que el alegato sea más eficaz:**
- La entonación.

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

❖ **Control de nervios en sala:**

- Técnicas eficientes para superar la tensión escénica y sus variantes.-
Cómo superar el temor escénico.^[L]_[SEP]
- Técnicas de improvisación: una necesidad profesional que se debe de realizar con las mayores garantías posibles.
- Algunas técnicas que facilitan la memorización de los argumentos para evitar “quedarse en blanco”.^[L]_[SEP]
- Técnicas de memorización de las ideas principales del alegato.

2. ESTRATEGIAS DE ORATORIA PRÁCTICA EN EL DESPACHO

- ❖ Técnicas específicas de **comunicación jurídica y persuasiva** con los **clientes**.

3. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LA PSICOLOGÍA ANTE EL JUEZ

❖ **Psicología ante el juez:**

- Herramientas de persuasión basadas en la especial singularidad de su manera de pensar sobre la base de su posición de dominio sobre el proceso.
- Claves del convencimiento al Juez:

- La seguridad del abogado en Sala^[SEP]
- Indicios asociados a la ausencia de verdad.
- La concisión como objetivo.

4. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LOS INTERROGATORIOS

- ❖ **Claves comunicativas de un interrogatorio eficaz:**
 - Especial referencia al lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
 - La importancia de la credibilidad de los detalles.

5. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LAS PERICIALES

- ❖ **El dominio de la prueba pericial:**
 - Cómo preparar convenientemente en comunicación a nuestro perito para su actuación en sala y que transmita mayor veracidad de nuestro informe pericial.
 - Técnicas de interrogatorio eficaces de impugnación de peritajes contrarios.

6. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LA INTERPRETACIÓN EN SALA

- ❖ **5 claves interpretativas para una mayor persuasión de nuestros argumentos.**

7. LA ADAPTACIÓN DE LA ORATORIA FORENSE A LOS DISTINTOS TIPOS DE ÓRDENES JURISDICCIONALES

- ❖ - El proceso civil.
- ❖ - El proceso penal.
- ❖ - El proceso laboral.
- ❖ - Especial estudio del Tribunal del Jurado.