



## **TÉCNICAS DE ORATORIA PROCESAL CIVIL Y PENAL**

### **A IMPARTIR LOS DÍAS 22 Y 23 DE SEPTIEMBRE**

#### **MÓDULO 1. 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 la sala
- Cómo utilizar el movimiento de las manos para que nuestro alegato sea más convincente

#### **MÓDULO 2. TRANSMITIR EL ALEGATO CON EFICACIA SIN NECESIDAD DE MEMORIZARLO**

- Prácticas de lectura interpretativa

#### **MÓDULO 3. EL ALEGATO**

- Su verdadera importancia
- Las partes de un alegato
  - La preparación de nuestra exposición
  - El inicio
  - La exposición de los argumentos
  - Prueba de cada uno de los argumentos expuestos
  - La conclusión
- Cómo preparar y realizar interrogatorios en Sala

#### **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 MIEDO ESCÉNICO**

- Técnicas para controlar los nervios
- Como improvisar
- Técnicas que facilitan la memorización de los argumentos para evitar la situación de “quedarse en blanco”

#### **MÓDULO 6. LA ADAPTACIÓN DE LA ORATORIA FORENSE A LOS DISTINTOS TIPOS DE ÓRDENES JURISDICCIONALES**

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

**Director del Curso:** Don Julio García Ramírez. *Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York. Autor del libro “Estrategia de oratoria práctica para abogados”.*