

CURSO DE ORATORIA PRACTICA PARA ABOGADOS

Objetivo del curso. El presente curso tiene como objetivo el estudio y practica de las habilidades que el abogado necesita adquirir y potenciar para conseguir una comunicación efectiva de sus argumentos en sala y ante distintos foros en los que intervenga profesionalmente.

Director del Curso: Julio García Ramírez, abogado, Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York
Autor de los libros: "Estrategia Práctica de Oratoria para Abogados" y "Las Cuatro Habilidades del Abogado Eficaz" Editorial Colex.

Nºde horas: 8

MODULO 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 sala.
- Como utilizar el movimiento de las manos para que nuestro alegato sea más convincente.

MODULO 2 Transmitir el alegato con eficacia el alegato sin necesidad de memorizarlo previamente.

- Practicas de lectura interpretativa.

MODULO 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.
- Como preparar y realizar los interrogatorios en sala.

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

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

MODULO 5 Como superar el temor escénico.

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

MODULO 6 La adaptación de la oratoria forense a los distintos tipos de ordenes jurisdiccionales.

- El proceso laboral.
- El proceso civil.
- El proceso Penal.
- Especial estudio del Tribunal del Jurado