



CURSO SOBRE TÉCNICAS DE INTERROGATORIO Y JURADO POPULAR: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS

Organiza: Comisión de Formación y Cultura.

Ponentes: Don Julio García Ramírez.

Lugar: Salón de Actos Principal (Planta Baja).

Fecha: 19 de julio, viernes.

Hora: 12:30 horas.

Entrada: Libre, previa inscripción, para los colegiados del ReICAZ, y de 15 euros para el resto. Para inscribirse es necesario llamar al 976.204.220 o pasarse por las oficinas de la Planta 1ª del Colegio. El plazo de inscripción finaliza el día 18 de julio a las 14:00 horas.

Zaragoza, junio de 2013.

CURSO TÉCNICAS DE INTERROGATORIO Y JURADO POPULAR: ESTRATEGIAS PRÁCTICAS

PONENTE: **JULIO GARCÍA RAMÍREZ** (www.juliogarciaramirez.com), abogado, Responsable de Habilidades Profesionales del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid, Director del Máster de Habilidades de la Abogacía del ISDE y Director del Método Lawyer Training de Formación de Abogados y Máster de Habilidades de Lawyer Training (www.lawyertraining.es) . Coordinador del libro "*La Técnica del Interrogatorio*" y autor del libro "*Estrategia oratoria práctica para abogados*".

MÓDULO I: JURADO POPULAR.

- 1.- Claves para elegir un jurado favorable.
- 2.- El perfil idóneo de un jurado.
- 3.- Estrategias para convencer a un jurado.
- 4.- Técnicas de lenguaje no verbal que facilitan la congruencia de nuestro alegato.
- 5.- Cómo detectar al líder de un jurado.
- 6.- Cómo convencer al líder del jurado.



MÓDULO II: TÉCNICAS DE INTERROGATORIO.

- 1.- Su verdadera importancia.
- 2.- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- 3.- Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- 4.- “Que conste en acta mi protesta...” ¿Es realmente necesario?
- 5.- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- 6.- La credibilidad está en los detalles.
- 7.- Principales errores que se cometen al interrogar.
- 8.- Principales aciertos que se cometen al interrogar.
- 9.- Señales no verbales que delatan a la persona que miente.
- 10.- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- 11.- “Tirar una pelota a la esquina”: cuando el testigo no espera una pregunta.
- 12.- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- 13.- Cómo preparar un interrogatorio.
- 14.- El hilo cronológico.
- 15.- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.
- 16.- Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta.
- 17.- Las preguntas abiertas.
- 18.- Las preguntas cerradas.
- 19.- Cómo generara contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- 20.- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- 21.- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- 22.- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- 23.- El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- 24.- Testigos más creíbles.
- 25.- Testigos menos creíbles.
- 26.- Cómo son las preguntas capciosas.
- 27.- Cómo son las preguntas sugestivas.
- 28.- Cómo son las preguntas impertinentes.