



## CONFERENCIA SOBRE LAS TÉCNICAS DE INTERROGATORIO Y SU NUEVA APLICACIÓN

**Organiza:** La Comisión de Formación del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza.

**Ponentes:** **Don Julio García Ramírez** (Abogado, autor del libro *La técnica del interrogatorio* y profesor de los Cursos prácticos de Técnicas de Oratoria y de Técnicas de Negociación)

**Lugar:** Salón Carlos Carnicer (Planta 2ª).

**Fecha:** 15 de marzo, miércoles

**Hora:** 18:00 horas.

**Plazas:** Limitadas al aforo.

**Entrada:** La entrada será libre para los colegiados del ReICAZ.

Para los no colegiados en el ReICAZ el coste de la inscripción es de 50 euros. Para formalizar la inscripción es necesario abonar dicha cantidad en la planta 1ª de la sede del Colegio (C/ Don Jaime I, 18) o bien realizar una transferencia en la cuenta de Bantierra-Caja Abogados ES05 3191 0245 1453 4329 7023 y enviar el justificante del ingreso a la dirección de correo electrónico [formacion@reicaz.es](mailto:formacion@reicaz.es).

Zaragoza, enero de 2017.

---

**CONFERENCIA**  
**“LAS TÉCNICAS DE INTERROGATORIO**  
**Y SU NUEVA APLICACIÓN”**

**Impartido por**  
**Julio García Ramírez:**

Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York.

Autor , entre otros, del libro *“La Técnica del Interrogatorio”*, monografía jurídica más vendida en los años 2012 y 2013. Autor del libro *“Las cuatro habilidades del abogado eficaz”* una de las monografías más vendidas en España con más de 10.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche.

Fundador del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE.

Fundador de la Escuela de Abogados Lawyer Training, empresa líder de formación de abogados en España de cuyo método se han beneficiado ya más de 30.000 abogados. Director del Instituto de Litigación. Fundador de Julio García Ramírez Formación y Coaching y Fundador de [www.abogaciaenpositivo.es](http://www.abogaciaenpositivo.es) .

**PROGRAMA:**

***TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS Y SU NUEVA APLICACIÓN***

- 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 generar 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.