

# **CURSO PRÁCTICO DE TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS, CONTROL DEL ESTRÉS Y GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO (III Edición)**

**Organiza:** La Comisión de Formación del ReICAZ.

**Ponente:** Julio García Ramírez. Abogado. Autor del libro “las cuatro habilidades del abogado eficaz”. Director del Máster en Perfeccionamiento en Habilidades de la Abogacía del ISDE.

**Lugar:** Salón de Grados (Planta 3ª).

**Fechas:** Días 29 y 30 de septiembre (jueves y viernes).

**Horario:** De 17:00 a 21:00 horas el jueves y

De 9:30 a 13:30 horas el viernes.

**Inscripción:** 60 euros.

## **PROGRAMA TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS:**

- 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 comenten 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.

**PROGRAMA CONTROL DE ESTRÉS:**

- 1.- Los motivos por los que un exceso de estrés perjudica la labor profesional de los abogados.
- 2.- El peligro de la identificación con la gestión encomendada.
- 3.- Cómo reacciona nuestro cuerpo ante una situación de estrés.
- 4.- las tres fases del estrés.
- 5.- Análisis de los síntomas emocionales, mentales y corporales del estrés.
- 6.-Cómo se domina estrés.

**PROGRAMA CONTROL DEL TIEMPO:**

- 1.- Por qué la mayor parte del tiempo no nos pertenece.
- 2.- La clave: La reagrupación de tareas.
- 3.- ¿Qué es lo más importante que el abogado debe de realizar en los próximos minutos?.
- 4.- La delegación eficaz. La regla del diez por ciento.
- 5.- La gestión del tiempo basado en nuestros principios: Lo primero es lo primero.
- 6.- La planificación diaria del trabajo.