



ReICAZ
Real e Ilustre Colegio de
Abogados de Zaragoza

CONFERENCIA SOBRE ESTRATEGIA DE ORATORIA PRÁCTICA PARA ABOGADOS

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

Ponentes: **Don Julio García Ramírez.** Abogado. Graduado en Estrategia y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York. Autor, entre otros, de los libros *La Técnica del Interrogatorio*, *Las cuatro habilidades del abogado eficaz* y *Estrategia de oratoria práctica para abogados*.

Lugar: Salón Carlos Carnicer (Planta calle del Colegio).

Fecha: 17 de diciembre, martes.

Hora: 18:30 horas.

Plazas: Limitadas al aforo.

Entrada: La entrada es libre para todos los colegiados del ReICAZ, si bien será necesaria la previa inscripción en la siguiente dirección de correo electrónico [cursos@reicaz.es](mailto: cursos@reicaz.es).

Si el interesado no es Colegiado del ReICAZ, el coste de la charla es de 50 euros, que deberán ingresarse en la cuenta bancaria de Arquia-Banca ES86 3183 5000 8020 0501 2022. Para la reserva de plaza hay que justificar el pago de la inscripción enviando el justificante del ingreso a la dirección de correo electrónico [cursos@reicaz.es](mailto: cursos@reicaz.es).

Zaragoza, diciembre de 2019.

Impartido por: Julio García Ramírez:

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

Autor, entre otros, de los libros "*Estrategia de oratoria práctica para abogados*", de la Editorial Rasche, una de las monografías más vendidas en España con más de 16.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche.

También de "*Las cuatro habilidades del abogado eficaz*" de la editorial Rasche.

Y coordinador y autor del libro "*La Técnica del Interrogatorio*", monografía jurídica más vendida en los años 2012 y 2013.

Fundador de la Escuela de Abogados Lawyer Training, formación líder de entrenamiento de abogados, graduados sociales y demás operadores jurídicos en España de cuyo método se han beneficiado ya más de 30.000 compañeros. Director del Instituto de Litigación. Fundador de Julio García Ramírez Formación y Coaching y Fundador de Abogacía en Positivo.





ReICAZ

Real e Ilustre Colegio de
Abogados de Zaragoza

OBJETIVO DE LA CONFERENCIA:

La sala judicial **nos exige** a los abogados, con independencia de que se tenga la suerte de que el juez valore mejor la prueba y los argumentos propios que los del compañero, tener un **conocimiento actualizado** de las **mejores y más novedosas estrategias de oratoria y comunicación**, como también **procesales, de persuasión y de psicología**, así como nos exige también **que nos actualicemos y reciclemos continuamente** en todos estos campos además de los puramente técnico - jurídicos.

Invertir en el **dominio** de estas **competencias esenciales** en el ejercicio de la profesión de la abogacía es lo que nos ayudará a **conseguir una mayor ventaja procesal** con respecto a la parte contraria en cualquier proceso.

La **presente conferencia** aporta las **últimas novedades** en el ámbito de las estrategias procesales y de la persuasión en sala que nos ayudarán a cumplir dicho objetivo.

PROGRAMA:

1. ESTRATEGIAS DE ORATORIA PRÁCTICA EN SALA

❖ **Técnicas específicas de oratoria** en la intervención del Abogado ante los Juzgados y Tribunales.

❖ **La importancia de la comunicación no verbal** durante la **exposición de nuestros argumentos en sala: elementos básicos.**

- La mirada.
- La postura corporal y la gesticulación en sala.
- Las manos: cómo potenciar el mensaje utilizándolas correctamente para enfatizar lo más importante del alegato.
- Cómo causar una buena impresión de inicio nada más entrar en sala.
- Cómo transmitir el alegato con eficacia sin necesidad de memorizarlo enteramente.

❖ **Claves del Informe Oral ante los Tribunales. El alegato:**

- Su verdadera importancia. Cómo mejorar nuestro alegato.
- Las partes del alegato.
 - La preparación de nuestra exposición.
 - El inicio.
 - La exposición de los argumentos.
 - Modo de enfatizar y potenciar la prueba de los argumentos expuestos.
- La conclusión: técnicas para una mejor asimilación y comprensión de lo más importante del alegato. – Una de las mejores formas de exponer un alegato en sala. Las conclusiones enfocadas transmitir la responsabilidad del resultado del pleito al órgano judicial: técnicas para transmitir una emoción determinada al juez en la fase final de nuestro alegato.

❖ **Factores que nos ayudan a que el alegato sea más eficaz:**

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



ReICAZ

Real e Ilustre Colegio de
Abogados de Zaragoza

- ❖ **Control de nervios en sala:**
 - Técnicas eficientes para superar la tensión escénica y sus variantes.- Cómo superar el temor escénico.
 - Técnicas de improvisación: una necesidad profesional que se debe de realizar con las mayores garantías posibles.
 - Algunas técnicas que facilitan la memorización de los argumentos para evitar “quedarse en blanco”.
 - Técnicas de memorización de las ideas principales del alegato.

2. ESTRATEGIAS DE ORATORIA PRÁCTICA EN EL DESPACHO

- ❖ Técnicas específicas de **comunicación jurídica y persuasiva** con los **clientes**.

3. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LA PSICOLOGÍA ANTE EL JUEZ

- ❖ **Psicología ante el juez:**
 - Herramientas de persuasión basadas en la especial singularidad de su manera de pensar sobre la base de su posición de dominio sobre el proceso.
 - Claves del convencimiento al Juez:
 - La seguridad del abogado en Sala .
 - Indicios asociados a la ausencia de verdad.
 - La concisión como objetivo.

4. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LOS INTERROGATORIOS

- ❖ **Claves comunicativas de un interrogatorio eficaz:**
 - Especial referencia al lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
 - La importancia de la credibilidad de los detalles.

5. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LAS PERICIALES

- ❖ El **dominio** de la **prueba pericial:**
 - Cómo preparar convenientemente en comunicación a nuestro perito para su actuación en sala y que transmita mayor veracidad de nuestro informe pericial.
 - Técnicas de interrogatorio eficaces de impugnación de peritajes contrarios.

6. ESTRATEGIAS DE ORATORIA EN LA INTERPRETACIÓN EN SALA

- ❖ **5 claves interpretativas** para una **mayor persuasión** de **nuestros argumentos**.

7. LA ADAPTACIÓN DE LA ORATORIA FORENSE A LOS DISTINTOS TIPOS DE ÓRDENES JURISDICCIONALES

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