

ORATORIA Y HABILIDADES EN EL PROCESO CIVIL
TALLER PRÁCTICO PARA ABOGADOS

* **Objetivo general:** Realizar un recorrido por las actuaciones procesales del Abogado en el juicio civil, mejorando sus habilidades para fortalecer su intervención y aprovechar las debilidades de la parte contraria; conocer y desarrollar los principios básicos de la oratoria y las técnicas de comunicación y persuasión; todo ello con el objeto de conseguir una intervención más eficaz para su objetivo final: ganar el juicio.

* **Metodología:** El curso es presencial, práctico-teórico, con rol-playing.

* **Duración:** 8 horas en jornada de mañana y tarde.

* **Contenido:**

Primera parte: Impartida por doña Mercedes Sampedro, Abogada en ejercicio del Ilustre Colegio de Abogados de Sevilla. Socia fundadora de BASAM CAPITAL Franquicia.

1.- PRINCIPALES INTERVENCIONES PROCESALES EN EL DESARROLLO DE UN JUICIO CIVIL.

Objetivo: Recorrido por las principales fases del proceso civil, desde su inicio hasta su conclusión “visto para sentencia”, con la finalidad de mejorar la práctica procesal.

* **Demanda:**

- Partes
- Contenido
- Exposición
- Importancia del Suplico
- Fortalezas propias y debilidades del contrario

* **Audiencia Previa:**

- Aclaraciones de la demanda
- Proposición de pruebas
- . Problemática de las empresas

- * **El juicio oral:** - Cómo debemos acudir al juicio
 - . Presencia
 - . Comportamiento
 - . Cómo se predispone al juez
- Interrogatorio de la parte contraria
 - . Cuándo conviene
 - . Incomparecencia
 - . Personas jurídicas
- Interrogatorio de nuestro cliente
 - . Credibilidad
- Pruebas testificales
- Pruebas periciales
- Informe final

2.- LA PRUEBA TESTIFICAL Y PERICIAL.

Objetivo: Elegir a los testigos más favorables para nuestra defensa y aprovechar las debilidades de los testigos contrarios. Preparación más eficaz de las pruebas testifical y pericial.

- * **Prueba testifical:** - Testigos que interesan
 - Preparación de los testigos
 - . Relación con las partes
 - . El lenguaje
 - . La credibilidad
 - . Los prejuicios
 - . Ataque al testigo contrario
 - . Improvisación
 - . Fortalezas propias y debilidades del contrario
- * **Prueba pericial:** - Preparación
 - Tecnicismos
 - Ataque al perito contrario
 - Improvisación

3.- LA IMPORTANCIA DEL INFORME FINAL.

Objetivo: Conseguir el mejor alegato preparatorio de una sentencia favorable.

* **Preparación del Informe:** - Estudio y reflexión
- La improvisación: cómo prepararse para improvisar

* **Contenido:** - Resumen de lo actuado
- Pruebas que confirman o desmienten
- Fundamentos de derecho
- Margen para la improvisación

* **Exposición:** - Claridad
- Sistemática
- Concreción
- Pronunciación, entonación, énfasis
- Improvisación
- Facilidad de palabra
- Control del tiempo

Segunda parte: Impartida por doña Estefanía Villanueva, Licenciada en Psicología, Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos y Experta en Habilidades Directivas.

4.- ORATORIA DEL ABOGADO EN EL JUICIO.

* **La importancia de la comunicación.**

Objetivo: Conocer la importancia de la comunicación en el mundo actual, tanto en las relaciones laborales como en las personales, profundizando en el conocimiento de dicha comunicación en el ámbito del juicio oral.

- . Comunicación y lenguaje
- . El proceso de la comunicación: elementos, barreras y miedos
- . Comunicación verbal vs comunicación no verbal
- . Escucha activa, empatía y asertividad: definiciones y concepto
- . La comunicación eficaz

* **Técnicas de comunicación oral.**

Objetivo: Conocer las técnicas necesarias para persuadir, interesar y convencer al auditorio desde la práctica de los principios básicos de la oratoria. Contribuir a desarrollar la capacidad para hablar en público y lograr impacto en el juicio oral, mediante la formación en el manejo de las habilidades de expresión oral, debate, persuasión y defensa jurídica.

- . Estrategias para hablar en público: elementos fundamentales
- . Técnicas para superar el miedo escénico
- . Técnicas de argumentación y defensa jurídica
- . Técnicas y métodos de improvisación
- . Técnicas de debate
- . Técnicas de persuasión

5.- HABILIDADES DEL ABOGADO.

* **El lenguaje no verbal.**

Objetivo: Conocer la importancia del lenguaje no verbal en la comunicación humana y la influencia del mismo en el mensaje a transmitir al interlocutor.

- . Importancia del lenguaje no verbal.
- . Lenguaje gestual
- . Los gestos y su significado
- . La influencia emocional en el lenguaje no verbal.

* **Autocontrol.**

Objetivo: Desarrollar habilidades de autocontrol mediante técnicas que no interrumpen el desempeño eficaz de la comunicación en el juicio oral.

- . Autocontrol, estrés y emoción.
- . Técnicas de programación conductual:
 - Autorreforzamiento
 - Autocastigo y autoinstrucciones
 - Control integral de sí mismo.

* **Habilidades y competencias intelectuales y comunicativas.**

Objetivo: Conocimiento de las habilidades personales de comunicación y persuasión de uno mismo; desarrollar las estrategias principales para la mejora de las habilidades intelectuales y comunicativas necesarias en el desarrollo de la defensa jurídica.

. Habilidades y competencias intelectuales:

Atención.

Concentración

Memoria y técnicas de memorización

Inteligencia emocional

Creatividad

Pensamiento crítico

. Habilidades y competencias comunicativas:

Manejo de la información

Gestión del tiempo

Autoconfianza

Negociación y argumentación.

* **Evaluación:** Se expedirá certificado acreditativo del seguimiento del curso.