

Estrategias de
Comunicación
Eficaz

**ORATORIA
PARA
ABOGADOS**

MARIA DE LOS ÁNGELES CASARES

*norte*formación

PRESENTACIÓN

“Para obtener justicia no basta tener razón. Es necesario también saberla exponer, hallar quien la entienda y, por último, un deudor que pueda pagar.”

En Sala, en los ámbitos de la mediación y la negociación, en la empresa, en las juntas de propietarios; con los clientes, con los testigos, peritos, jueces y abogados contrarios, el manejo de la oratoria se convierte en una herramienta fundamental para exponer eficazmente nuestras razones.

En una profesión, como la abogacía, basada en el manejo de conflictos, saber comunicar es el primer paso hacia el éxito.

La capacidad de comunicar con eficacia, de llevar a cabo un interrogatorio eficiente o un alegato decisorio se puede mejorar e incluso aprender.

Se trata de conocer y utilizar herramientas eficaces para una mejor expresión, amplitud de lenguaje, profundidad del discurso, rapidez en el contraataque, capacidad de adaptar el registro o seguridad en el habla.

La formación en oratoria se traduce también en la mejor gestión de reuniones o incluso comidas de negocios.

Los programas académicos ayudan a configurar el contenido de los escritos e informes orales dirigidos a los tribunales. Sin embargo, no proporcionan los conocimientos imprescindibles para exponerlos adecuadamente.

El curso que ofrecemos recoge estrategias prácticas imprescindibles para optimizar la exposición del discurso jurídico, organizadas en tres bloques:

1. Lenguaje Verbal: el discurso o alegato.
2. Lenguaje No-Verbal: los gestos y la imagen personal.
3. Lenguaje Para-Verbal: la voz y sus registros.

A partir de la práctica retroalimentada se interiorizan las técnicas de exposición oral más eficaces, incrementándose la seguridad en el ejercicio forense.

OBJETIVOS:

1. Interiorizar las técnicas fundamentales para lograr una comunicación eficaz.
2. Aplicar dichas técnicas a las labores diarias de la abogacía, tanto en el despacho como en Sala.
3. Conocer las principales destrezas y defectos que acompañan nuestro discurso para optimizar las primeras y minimizar los segundos.

METODOLOGÍA:

El curso es principalmente práctico, fundamentado en la teoría de la oratoria. Se desarrollarán múltiples ejercicios para ejercitar las competencias adquiridas.

PROGRAMA

1. INTRODUCCIÓN.

2. MIEDO A HABLAR EN PÚBLICO.

3. EL ORADOR.

3.1. COMUNICACIÓN NO VERBAL

3.1.1. LA POSTURA

3.1.2. MANOS Y PIES

3.1.3. LA MIRADA

3.1.4. LA IMAGEN

3.2. COMUNICACIÓN PARA-VERBAL

3.2.1. LA VOZ.

4. COMUNICACIÓN VERBAL: EL ALEGATO.

4.1. PREPARACIÓN DE LA INTERVENCIÓN.

4.1.1. FACTORES PRINCIPALES EN LA PREPARACIÓN DE LA INTERVENCIÓN

CONDICIONES Y EXPECTATIVAS DE LOS OYENTES

CONDICIONES Y EXPECTATIVAS DEL ORADOR

CARACTERÍSTICAS DEL PROCESO

4.1.2. COMUNICACIÓN EFICAZ: ESTRATEGIAS APLICABLES A LA PRUEBA PERICIAL

4.1.3. COMUNICACIÓN EFICAZ: CUALIDADES Y DEFECTOS DEL ALEGATO

4.2. PARTES DEL ALEGATO

4.2.1. INICIO

4.2.2. DESARROLLO

4.2.3. CONCLUSIÓN

4.3. ESTILO DE LA INTERVENCIÓN.

4.3.1. EL LENGUAJE ASERTIVO

4.3.2. EL LENGUAJE AGRESIVO

4.3.3. EL LENGUAJE PASIVO

4.3.4. REFORMULACIÓN POSITIVA DE ARGUMENTOS

5. EL ESPACIO.

5.1. EL PÚBLICO.

5.2. LA INTERVENCIÓN.

5.3. EL ENSAYO Y LA MEMORIZACIÓN DEL ALEGATO

PROGRAMACIÓN:

La duración del curso es de 12 horas presenciales.

Se pueden organizar en dos fines de semana, asistiendo dos viernes por la tarde en horario de 17 a 20 horas y dos sábados por la mañana de 10 a 13 horas.

Esta programación puede adaptarse a las necesidades del grupo.

Cada grupo está compuesto por 10 alumnos como máximo.

DOCENTE:

Profesora María de los Ángeles Casares García.

Licenciada en Psicología por la Universidad de Salamanca.

Máster en “Oratoria y Técnicas de Comunicación Eficaz” por el Instituto de Oratoria.

Trabaja como preparadora en estrategias de comunicación para diversas empresas españolas, Colegios Profesionales, personas del campo universitario y partidos políticos.