

Oratoria procesal



Para saber todas las claves para hablar eficazmente en la sala y para que puedas convencer a quien te escucha, sobre todo al juez.

Descripción

El abogado, en el ejercicio de su profesión, necesita trabajar mucho sus dotes de persuasión y comunicación. El auditorio más difícil al que se puede encontrar un profesional de la abogacía es la sala de un juzgado. Y es donde, en la mayoría de los casos, el abogado se juega gran parte de su éxito. También es muy importante la comunicación con los clientes y su entorno. Pero la realidad es que más de un 95% de los abogados no se ha formado nunca en habilidades de Oratoria.

Precio y duración

175€ con una duración total de X horas.

Módulo I: Conoce las claves de la oratoria

1. Hablar eficazmente en la sala sin tener la preparación adecuada.
2. El auditorio más difícil: El Juez.
3. El público más difícil: Nuestro cliente y su entorno.
4. La concisión: Aprende a centrar los pleitos.
5. La primera impresión.

Módulo II: Herramientas de comunicación para convencer al juez

1. Claves para ganar la simpatía procesal.
2. Credibilidad, verosimilitud y confianza.
3. La importancia de hablar con emociones.
4. Gestos y posturas al entrar en sala / Siente-Gesticula-Habla: La secuencia correcta.
5. El entrecejo.
6. El mensaje de la voz.

Módulo III: Aprende a exponer el alegato

1. La preparación del alegato: cómo y cuándo hacerlo.
2. Las partes del alegato.
3. Cómo memorizar lo esencial del alegato.
4. Cómo interpretar un alegato sin sobreactuar.

Módulo IV: Supera las barreras

1. La auto-limitación.
2. El nerviosismo: La mayor barrera del letrado.
3. La activación involuntaria del sistema simpático.
4. Formas para controlar los nervios: activa el sistema parasimpático.
5. Conocimientos claves de la Programación Neuro-Lingüística.
6. Resumiendo lo esencial.