



HISPALLEX
LIBRERÍA JURÍDICA

AULA HISPALLEX
Abogacía Práctica
Curso

“HABLAR EN SALA”
UN MAGISTRADO, UN ABOGADO Y UN
EXPERTO EN COMUNICACIÓN,
REVELAN LAS CLAVES

Cómo dirigirse correctamente a un magistrado, qué hacer y qué decir en los distintos momentos del juicio, saber interrogar a un testigo hostil, conformar de manera efectiva, poder influir positivamente en el magistrado... y muchas más técnicas para hacer del acto en sala una situación favorable a los intereses de nuestros representados, es lo que se expondrá y practicará en el curso intensivo "Hablar en Sala".

Un curso orientado a la práctica con tres visiones distintas y complementarias: un magistrado, un abogado experto en interrogatorio y un coach en habilidades de comunicación.

Profesorado:

ANTONIO DELGADO LACAL;

Diplomado en Ciencias de la Educación y Experto en coaching de habilidades psicológicas.

Experto en oratoria.

Profesor en el Experto de Inteligencia Emocional de Universidad de Sevilla.

Entrenador en oratoria de más de 300 políticos y empresarios.

Autor del libro "Entrenando al Candidato Sensato".

Autor del blog www.ellenguajecorporal.com desde 2.009.

OSCAR FERNANDEZ LEON.

Abogado, Socio Director del despacho Leonolarte Firma de Abogados.

Profesor del Master de Abogacía en diversas Universidades.

Conferenciante y colaborador habitual de diversas publicaciones sobre habilidades profesionales.

Autor de 9 libros con la editorial Aranzadi, entre otros, "Con la venia, manual de oratoria para abogados".

Titular del blog MI PRACTICA DIARIA <http://oscarleon.es/>
Profesor de cursos de Oratoria e-learning.

CARLOS LUIS LLEDÓ GONZÁLEZ

Magistrado de la Sección 4ª de la Audiencia Provincial de Sevilla.
Profesor colaborador de distintas Universidades e instituciones tanto públicas como privadas.
Tutor de alumnos en prácticas de la Escuela Judicial.

Duración: 8 horas

En la primera sesión se abordarán los aspectos generales de la intervención de comunicación de los abogados en juicio; a continuación se expondrán los conocimientos sobre paralingüística y lenguaje no verbal aplicados al contexto de la intervención del abogado en sala.

En la segunda sesión se continuará con conceptos de la intervención del abogado en sala desde el punto de vista del magistrado. Durante dos horas l@as participantes realizarán ejercicios prácticos, donde a través de casos reales se realizarán ejercicios en pequeño grupo, donde tod@s participarán.

La última hora de la segunda sesión se dedicará a la práctica de un rol play de juicio, realizando apuntes específicos de lo expuesto y ejercitado durante el curso.

Fecha: 9 y 10 de marzo 2018 (viernes y sábado)

Horario:

Viernes.- 17,00- 21,00 h.

Sábado.- 10:00- 14:00 h.

Lugar: Club Empresarial Antares.- Calle Genaro Parladé, 9, 41013 Sevilla

Precio: 60 Euros (si el ingreso se realiza antes del 28 de febrero). 80 Euros (si el ingreso se realiza después del 28 de febrero).

Inscripción: A través de Hispalex. Consultar formas de pago en
Teléfono: 954533539 jsierra@hispalex.com

INSCRIPCIÓN O MAS INFORMACIÓN

OBJETIVOS

- Familiarizarse con los gestos más reveladores que denotan inseguridad y seguridad en el ámbito del abogado en sala
- Interpretar convenientemente el lenguaje no verbal del juez
- Saber presionar a la parte contraria desde el lenguaje no verbal
- Practicar expresiones faciales, gestos y posturas facilitadoras y no facilitadoras
- Emplear la comunicación no verbal para interactuar con el juez, partes, peritos y testigos, y alcanzar los objetivos de persuasión indispensables para el éxito en sala.

- Conocer las impresiones generales de los magistrados ante los tipos de intervenciones de los abogados
- Conocer las técnicas efectivas vinculadas al paralenguaje
- Conocer los errores más comunes a la hora de hablar en sala
- Familiarizarse con las actitudes mejor valoradas por los jueces en sala
- Conocer distintas herramientas usadas para conformar, interrogar e informe oral

CONTENIDOS

PARTE GENERAL (5 horas)

- La comunicación del abogado en sala.
- El contexto: La sala de vistas
 - Configuración.
 - Influencia sobre los diversos actores.
- Cualidades del buen abogado litigante desde la perspectiva de la comunicación.
- Las habilidades del abogado comunicador en sala (empatía, seguridad, claridad de habla)
- ¿Qué debemos de conocer de los sujetos del auditorio antes del juicio a efectos de dominar la comunicación?
- Psicología del testimonio aplicado a la intervención en sala. ¿Cómo transmitir la credibilidad de la parte y el testigo?
- La importancia del comportamiento adecuado en sala. Reglas de comportamiento.
- Bases del Lenguaje Corporal
 - El cuerpo
 - Las manos
 - La cara
- Bases del Paralenguaje
- Emociones básicas y su reconocimiento facial
- Errores más comunes frente al juez
- Las virtudes de un abogado frente al juez
- Técnicas básicas de negociación y su lenguaje no verbal vinculado

EJERCICIOS PRÁCTICOS (3 horas)

- Conformar; negociación
- Interrogatorio a testigos y/o peritos
- Informe oral
- Juicio