



CIRCULAR INFORMATIVA 6/2012

CURSO PRÁCTICO DE TÉCNICAS DE ORATORIA Y TECNICAS DE INTERROGATORIO

31 de enero de 2012

**Organizado por el Ilustre Colegio Provincial de Abogados de Almería y el
Grupo de Abogados Jóvenes**

Horas totales del curso: 7

Horario: de 10 a 14.30 horas y de 16 a 18.30 horas

Fecha: 31 de enero

Lugar: Salón de Actos del Colegio

Precio: 70 euros

Asociados AJA: 50 euros.

Nº cuenta para realizar el ingreso: 3035-0398-32-3980003225

A nombre de ;Julio García Ramírez.

Inscripciones: Mandar un correo a juliogarciaramirez@gmail.com , comunicando el ingreso.

***Director del curso:** Julio García Ramírez. Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York. Autor del libro “Estrategia de oratoria practica para abogados”, y coordinador del libro “La técnica del interrogatorio” . Director del Master en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE.*

PROGRAMA TÉCNICAS DE ORATORIA.

- 1.- Técnicas específicas de oratoria para la asistencia letrada ante los Juzgados y Tribunales.
- 2 - Técnicas específicas de oratoria para enfrentarse a una oposición.
- 3.- La importancia de la comunicación no verbal.
 - La mirada
 - La postura corporal y la gesticulación en sala
 - Las manos: como potenciar el mensaje utilizándolas correctamente para enfatizar lo más importante del alegato.
- 4.- Cómo causar una buena impresión de inicio nada más entrar en sala.
- 5.- Cómo transmitir el alegato con eficacia sin necesidad de memorizarlo enteramente.
- 6.- El alegato:
 - Su verdadera importancia
 - Las partes del alegato.
 - La preparación de la 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.
- 7.- Cómo superar el temor escénico.
- Técnicas para evitar “quedarse en blanco”
 - Técnicas de memorización de las ideas principales del alegato.

PROGRAMA TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS.

- 1.- Su verdadera importancia.
- 2.- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- 3.- Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- 4.- “Que conste en acta mi protesta...¿ Es realmente necesario?
- 5.- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- 6.- La credibilidad está en los detalles.
- 7.- Principales errores que se cometen al interrogar
- 8.- Principales aciertos que se cometen al interrogar.
- 9.- Señales no verbales que delatan a la persona que miente
- 10.- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- 11.- “Tirar una pelota a la esquina “: cuando el testigo no espera una pregunta
- 12.- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- 13.- Cómo preparar un interrogatorio:
- 14.- El hilo cronológico.
- 15.- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.
- 16.- Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta.
- 17.- Las preguntas abiertas
- 18.- Las preguntas cerradas.
- 19.- Cómo generara contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- 20.- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- 21.- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- 22.- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- 23.- El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- 24.- Testigos más creíbles:
- 25.- Testigos menos creíbles:
- 26.- Cómo son las preguntas capciosas
- 27.- Cómo son las preguntas sugestivas
- 28.- Cómo son las preguntas impertinentes.

Almería, enero 2012