

Abogacía eficaz y habilidades básicas: actuaciones en sala, negociación, gestión del tiempo, captación y trato con clientes, comunicación con los medios
Cód. C01

DIRECCIÓN:

María Concepción Rayón Ballesteros.

ESCUELA EN LA QUE SE INSCRIBE EL CURSO:

Escuela de Ciencias Sociales.

HORARIO DEL CURSO:

Mañanas de 9:00 a 14:00 horas, de lunes a viernes.

NÚMERO DE ALUMNOS:

40.

PERFIL DEL ALUMNADO:

Pueden participar alumnos universitarios o profesionales del Derecho de toda España y del resto del mundo. No se requieren especiales conocimientos jurídicos de Derecho español para participar en el curso.

OBJETIVOS:

- Conocer las habilidades básicas de todo abogado eficaz: negociación, trato con los clientes, gestión del tiempo con organización del despacho y actuaciones en sala.
- Transmitir de forma práctica y amena las habilidades que todo abogado debe conocer para su eficaz ejercicio profesional, con especial atención al desarrollo de actuaciones en sala y la negociación, y con particular referencia a la gestión y distribución del tiempo y la captación y el trato con los clientes, cuestiones determinantes en el ejercicio profesional.
- Conseguir habilidades para el ejercicio de la abogacía aplicables en cualquier lugar del mundo, para que el trabajo sea más efectivo y de mayor calidad.

PROGRAMA:

- Presentación general del curso con los contenidos que se van a impartir. "El abogado eficaz y sus 4 habilidades básicas: presentación". Inicio de la profesión de abogado en España. Sistemas de Resolución Extrajudicial de Conflictos. Dos actividades de networking. Taller práctico sobre actuaciones en sala.
- Despertar las capacidades y su inteligencia en línea con las habilidades del abogado eficaz.

- Taller práctico con dos visitas institucionales al Ilustre Colegio de Procuradores de Madrid y al Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.
- Gestión del tiempo, con taller práctico.
- Negociación, con taller práctico.
- Sesión práctica y taller sobre resolución extrajudicial de conflictos. Taller práctico con visita a viveros de emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid.
- La organización jurisdiccional en España. Taller práctico con visita al Tribunal Supremo.
- Sesión sobre actuaciones en sala. Iniciación de la vida profesional. Legal Tech.
- Sesión sobre captación y fidelización de clientes. Oratoria. Gestión de despachos.
- Sesión sobre iniciación a la vida profesional. Oratoria y argumentación en sala.
- Sesión sobre nuevas oportunidades en el sector legal.
- Sesión sobre el abogado ante los medios de comunicación. Especial referencia a actuación de portavoz.
- Taller práctico sobre actuaciones en sala.
- Sesión sobre plan de marketing y herramientas básicas para el desarrollo de negocio en despachos y asesorías. Técnicas de ventas para despachos profesionales. Cómo sacar el máximo potencial de las redes sociales. Cómo disponer de un sitio web y un blog exitoso.
- Valoración final. Sesión de análisis sobre negociación, actuaciones en sala, mediación. Presentación de memoria, plan de acción y conclusiones finales por los alumnos. Acto de clausura y entrega de diplomas. Actividad de networking de final de Curso.

ACTIVIDADES PRÁCTICAS:

- Visita al Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.
- Visita al Ilustre Colegio de Procuradores de Madrid.
- Visita al Tribunal Supremo.
- Visita a un Juzgado de Primera Instancia e Instrucción.
- Realización de roleplaying sobre negociación I.
- Realización de roleplaying sobre negociación II.
- Realización de ropleplaying sobre actuaciones en sala I.
- Realización de ropleplaying sobre actuaciones en sala II.

PROFESORADO:

- Mariola Hernández Quesada, LExfam y Coach.
- Alberto Cabello, Abogado.
- Rafael Valentín Pastrana, Abogado.
- Javier Martínez, Abogado.
- María Jesús González Espejo, EmprendeLaw.
- Sergio Azcona, Haz Comunicación.
- Begoña Gerpe, Abogada.
- Ignacio de Luis, Abogado.
- María Concepción Rayón Ballesteros, UCM.