

Abogacía eficaz y habilidades básicas: actuaciones en sala, negociación, Legaltech y gestión del tiempo 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:

20.

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. Además se incluyen referencias a tecnologías digitales específicas para abogados.
- 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. "Abogacía eficaz y habilidades básicas: presentación". Inicio de la profesión de abogado en España. Sistemas de Resolución Extrajudicial de Conflictos. Dos actividades de networking.
- El cerebro como base de las habilidades profesionales.
- Despertar las capacidades y su inteligencia en línea con las habilidades del

abogado eficaz.

- Iniciación de la vida profesional.
- Sesión sobre actuaciones en sala.
- Sesión sobre negociación, con taller práctico.
- La organización jurisdiccional en España. Simulación de audiencia previa y juicio.
- Taller práctico con visita a la Audiencia Provincial de Madrid o al Tribunal Supremo.
- Sesión sobre gestión del tiempo.
- Sesión sobre la vida profesional del abogado. Experiencia profesional. Innovación legal.
- Sesión sobre el abogado ante los medios de comunicación. Especial referencia a actuación de portavoz.
- 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.
- Transformación digital de la abogacía. Legal Tech. Guía Legal Tech 2023. Herramientas de Legal Tech disponibles en España.
- Taller práctico con dos visitas institucionales al Ilustre Colegio de Procuradores de Madrid y al Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.
- Valoración final. Sesión de análisis sobre negociación, actuaciones en sala, mediación. Presentación de memoria, plan de acción y conclusiones finales por los alumnos. Actividad de networking de final de curso. Clausura y entrega de diplomas

ACTIVIDADES PRÁCTICAS:

- Sesión sobre negociación, con taller práctico.
- La organización jurisdiccional en España. Simulación de audiencia previa y juicio.
- Taller práctico con visita a la Audiencia Provincial de Madrid o al Tribunal Supremo.
- Taller práctico con dos visitas institucionales al Ilustre Colegio de Procuradores de Madrid y al Ilustre Colegio de Abogados de Madrid.
- Intentaremos también la visita al Centro de Emprendimiento del Ayuntamiento de Madrid, (pendiente de confirmación).

PROFESORADO:

- Julián Sánchez Melgar, Magistrado del Tribunal Supremo.
- Moisés Barrio, Letrado del Consejo de Estado.
- Mariola Hernández Quesada, Lexfam y Coach.
- Catalina Hoffman, Hoffmann World.
- Alberto Cabello, Asociación de Jóvenes Abogados del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid.
- María Jesús González Espejo, EmprendeLaw.
- Sergio Azcona, Haz Comunicación.
- Begoña Gerpe, abogada.
- Ignacio de Luis, UCM.
- María Concepción Rayón Ballesteros, UCM.