CURSO PRÁCTICO DE TÉCNICAS DE INTERROGATORIO PARA ABOGADOS

Director
D. Sergio Ortas Gigorro
Abogado. Profesor de Oratoria Procesal, Negociación y Técnicas de Comunicación Efectiva. Formador de Peritos Judiciales.

DESCRIPCIÓN

Tras el éxito de las pasadas ediciones y con contenido nuevo para cumplir las peticiones de los asistentes, se presenta este nuevo curso eminentemente práctico. En él, se explican las técnicas más eficaces para lograr el mejor resultado posible durante los interrogatorios, no sólo en la jurisdicción penal, sino en el procedimiento civil, en el laboral e incluso en el contencioso-administrativo. Por otro lado, se aprenden los postulados de importantes disciplinas no estrictamente jurídicas, que permiten desarrollar de forma más efectiva nuestro trabajo como abogados.

OBJETIVOS

Lo más importante para acertar y evitar errores es practicar con ejercicios y supuestos reales. Por ello, durante el curso se escenifican las diversas situaciones en las que se realizan los interrogatorios pudiendo realizarse grabaciones en video para su análisis posterior. Los ejercicios se hacen con casos reales, y los asistentes pueden adoptar diversas posiciones procesales como testigos, partes o peritos.

PROGRAMA

I. Parte General
   1. Enseñanzas de la psicología jurídica y de la psicología del testimonio
   2. Neuropsicología y abogados
   3. El lenguaje no verbal y el lenguaje de las emociones
   4. Las víctimas de delitos y sus testimonios
   5. En especial, el reconocimiento en rueda

II. Procesos psicológicos básicos del testimonio
   1. Percepción y memoria
   2. Tipos de memoria
   3. Psicopatologías de la memoria
   4. Las contradicciones, la falta de verdad y la verdad a medias
   5. Los gestos delatores de la mentira
   6. Tipología de los testigos

*El programa puede sufrir ligeras modificaciones en las materias a impartir, en el profesorado, en las fechas de celebración o en los horarios.

III. La preparación del interrogatorio
1. Programación Neurolingüística (P.N.L.) aplicada a los interrogatorios
2. La estrategia procesal en cada jurisdicción
   a. Civil
   b. Social
   c. Penal
3. Los tipos de preguntas
4. El iter argumental durante los interrogatorios
5. Cómo conseguir las respuestas deseadas

IV. El desarrollo del interrogatorio
1. El interrogatorio a las partes
2. El interrogatorio a los testigos
3. La intervención de los peritos en la sala de vistas

V. Aplicaciones prácticas de las técnicas de interrogatorio
1. Las 3 p.p.p. del abogado (y 1 más)
2. Habilidades y destrezas en el interrogatorio
3. Los errores más comunes que deben evitarse

PROFESORADO

D. Sergio Ortas Gigorro
Abogado. Profesor de Oratoria Procesal, Negociación y Técnicas de Comunicación Efectiva. Formador de Peritos Judiciales.
D. Pedro Javier Garrido Cotanilla
Abogado.

*El programa puede sufrir ligeras modificaciones en las materias a impartir, en el profesorado, en las fechas de celebración o en los horarios.