

DESTINATARIOS

El curso está dirigido a abogados, procuradores, mediadores, graduados sociales, fiscales y jueces; además, tiene cabida cualquier jurista que le interese conocer el universo del curso, ya cuenta con experiencia previa o se encuentre en periodo formativo.

OBJETIVO GENERAL

Este curso facilita la adquisición de competencias capacitadoras de la planificación estratégica de cada caso litigioso antes y durante el proceso, tomar decisiones sobre él de manera eficiente y rigurosa y contar con un plan de acción que abarque tanto las tareas de articulación del discurso litigioso como su armadura argumental y probatoria.

El participante accederá a las claves persuasivas de todo informe jurídico en juicios y encontrará las orientaciones que guíen los instantes destinados a la defensa oral.

En definitiva, dicha preparación se enfoca a que el jurista litigante haga suyos los idóneos resortes de la eficacia estratégica y oral ante todo proceso.

DURACIÓN Y EXTENSIÓN

4 meses (60 horas lectivas)

CONDICIONES TÉCNICAS

A) PLAZAS LIMITADAS: Se admitirán por orden de inscripción.

B) INSCRIPCIÓN Y CONTACTO: Consultar fechas de inscripción en <http://formacion.tirant.com> y para cualquier información adicional:

M^a Carmen García
Tel: 96 3610048/50 ext.2
mcarmen@tirant.com

Maria Esteban Martín
Tel: 96 3610048 ext.2
maria.esteban@tirant.com

Raúl García
Tel: 91 4454785
garcia@tirant.com

Tirantformación se reserva el derecho de cancelar/aplazar el curso si no se llega al mínimo de inscripciones.

D) PRECIO: CONSULTE PRECIO Y FORMAS DE PAGO.

Bonificable con cargo a su crédito de Formación Programada por las Empresas. Consulte su crédito disponible con nuestro convenio y/o en www.fundae.es

Desde enero de 2018 el Curso incorpora nuevas herramientas pedagógicas y prácticas para optimizar el aprendizaje:

- Incluye ejemplos de juicio completo audiovisual.
- Posibilita una evaluación personalizada de la habilidad oratoria del alumno a través de videos.

DATOS DE SOLICITUD

NOMBRE:
APELLIDOS:
NIF:
DIRECCIÓN:
C.P.:
LOCALIDAD:
TELÉFONO/MÓVIL:
FAX:
CORREO ELECTRÓNICO:
EMPRESA/ENTIDAD:
CIF:
FORMA DE PAGO: (Marque la opción deseada)

- ☐ TRANSFERENCIA BANCARIA
☐ PROAFORMACIÓN

BANCO SANTANDER CENTRAL HISPANO / BSCHESMM

ES95 0049 5457 2722 1608 3897

NOTA: Una vez realizado el pago se deberá remitir una copia del comprobante de la transferencia al fax: 96 3694151 (M^a Carmen García) ó envío del documento en PDF acreditativo del pago a:

mcarmen@tirant.es, maria.esteban@tirant.com
o garcia@tirant.com

Conforme a La Ley Orgánica 15/1999 de 13 de diciembre de Protección de Datos de Carácter Personal y al REGLAMENTO (UE) 2016/679 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 27 de abril de 2016, le informamos de que sus datos personales pasarán a formar parte de un fichero denominado CLIENTES Y/O PROVEEDORES titularidad de PROA Formación, S.L. con CIF B-97784383.

Los datos se recogen con la finalidad de gestionar adecuadamente la información de los clientes y/o proveedores contable, fiscal y administrativamente así como la publicidad y prospección comercial. Estos se conservarán mientras no se solicite la supresión por el interesado y podrán ser cedidos y/o comunicados al resto de empresas del grupo Tirant (Editorial Tirant lo Blanch, S.L. y Libros TLB, S.L.) con el fin de resolver y cubrir sus necesidades, así como para ofrecerles servicios relacionados, publicidad y prospección comercial.

A su vez le informamos de que en cualquier momento puede ejercer sus derechos de acceso, rectificación, supresión, portabilidad, limitación u oposición al tratamiento de sus datos, así como retirar el consentimiento prestado o formular reclamaciones ante la Autoridad de Control. Dichas acciones podrán ejercerse enviando la solicitud por correo postal a C/ ARTES GRÁFICAS, N° 14 BAJO (46010 VALENCIA) VALENCIA o bien a la siguiente dirección de correo electrónico lopd@tirant.com bajo el asunto de referencia "Protección de Datos".

- ☐ Yo, por la presente entiendo y doy mi consentimiento de que pueda tratar mis datos personales.
- ☐ Yo, entiendo y acepto la cesión y/o comunicación de mis datos al resto de empresas del grupo Tirant en los términos establecidos en la presente cláusula.
- ☐ Yo, por la presente doy mi consentimiento para el envío de información y/o publicidad.

NOVEDAD
Con ejemplos de juicio completo audiovisual y una evaluación personalizada de la habilidad oratoria del alumno.

CURSO ESTRATEGIA Y ORATORIA PROCESAL 2019

DIRECCIÓN:

DRA. MARÍA JOSÉ FDEZ- FIGARES MORALES

ABOGADA Y PROFESORA
DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
ESPECIALISTA EN LITIGACIÓN Y ORATORIA
DIRECTORA DEL ESTUDIO JURÍDICO LEX REFRENDA

ORGANIZADO POR:

TIRANT FORMACIÓN

tirant
formación



Unidad 1

La formación de la estrategia comunicativa y litigiosa como pieza clave de eficacia.

1. La construcción del Plan General de Intervención Letrada (PIDA). Variables, formulación y Hoja de Ruta.
2. La elaboración y seguimiento del Plan de Actuación Litigioso (PAL). Momentos, pasos, definición fáctica del enfoque, ordenación de la información y formulación del Plan de Actuación.

El participante contará con las claves que inciden en la intervención del abogado como un proceso de comunicación persuasiva; podrá elaborar su propio Plan de Intervención y su hoja de ruta. Se facilitará la metodología suficiente como para elaborar su propio Plan de Actuación Litigioso y fijar la estrategia de partida a aplicar y saber revisarla a lo largo del proceso. Sabrá organizar los contenidos fácticos y argumentales tanto por escrito como de forma oral. Dispondrá de base para tomar decisiones sobre el pleito.

Unidad 2

La preparación resolutive de la actividad probatoria.

1. Determinación del grado de solidez probatoria.
2. Generación del Plan Probatorio.
3. Revisión, contraste e impulso de la prueba. Admisibilidad y pertinencia.

Dotar a los participantes de métodos que detecten el grado de solidez de la prueba disponible antes del juicio. Verificada tal tarea, se estará en condiciones de promover las acciones pertinentes sobre la prueba a articular durante el proceso o tomar decisiones en cuanto al ejercicio mismo de la acción, caso de falta de viabilidad o sostenibilidad, y también a fin de valorar otros modos de terminación del proceso, como el allanamiento, la transacción o la mediación. Se facilitarán claves que ayuden a consolidar la propia prueba o rebatir la adversa a partir de la selección de fuentes, la revisión de los presupuestos de la admisibilidad de la prueba en el caso y la posible preclusión de la aportación o propuesta de prueba.

Unidad 3

La argumentación y refutación eficiente del informe o las conclusiones.

1. Tipos de alegatos.
2. Métodos argumentales.
3. Sistemas de refutación.

Se dotará de medios y conocimientos dirigidos a dominar las diferentes formas de validar o refutar dialécticamente los argumentos en virtud de su validez jurídica, su lógica y su acreditación probatoria. Se expondrá la oportunidad de uso de valores y emociones en el discurso. Se accederá a diferentes métodos de disensión ante un tribunal, con atención al uso de falacias por los letrados de las partes.

Unidad 4

La apariencia persuasiva del discurso.

1. Ámbito de influencia y la táctica de la mesa puesta aplicada en estrados. Condiciones de aptitud. Requerimientos.
2. Reglas de composición de los hechos y los fundamentos jurídicos.
3. La elocuencia, el ingenio y la táctica áurea de distribución de contenidos.
4. Principales cautelas de lenguaje del litigante. Licencias de escritura y de presentación oral.

El participante sabrá usar los argumentos con aptitud y conocerá las claves de influencia en el tribunal y podrá construir los hechos y los fundamentos de forma eficiente; dispondrá de conocimientos que le permitan usar el ingenio estilístico en virtud de las necesidades persuasivas del caso. Cuidará los matices propios del lenguaje.

Unidad 5

La idoneidad de la defensa oral del informe en estrados.

1. Potenciación de las capacidades mentales y la inteligencia emocional.
2. Proyección de la voz en los estrados.
3. Dominio de la conducta corporal.

Potenciar el uso de las capacidades mentales

necesarias para la intervención activa durante un juicio oral.

Se capacitará para gestionar los pensamientos y las emociones y superar el miedo escénico. El participante habrá de saber utilizar convenientemente la conducta corporal y la voz durante la ejecución del discurso.

Actividades

Se aplicará un método que dispensa dificultad progresiva. Se ofrecerá una unidad temática por semana durante la cuales este asumirá las tareas de seguimiento, estudio y autoevaluación de cada tema; a estas se añadirán la preparación y repaso conjunto y la realización de pruebas de contenido global. Cada unidad cuenta con ejemplos prácticos. Se fomentarán actividades que promuevan el autoaprendizaje.

Sistema de evaluación

El participante habrá de superar un test de autoevaluación por cada unidad y otro de carácter global. Además, en su caso, una vez consideradas las circunstancias concretas de la edición del curso, la dirección podrá añadir la realización de cualquier otra prueba. Dicha actividad adicional será potestativa para la dirección del curso y, en su caso, de participación voluntaria para el alumnado.

Materiales docentes

- Documentación de seguimiento de los contenidos.
- Clases magistrales audiovisuales
- Libro & E-book: Estrategia de litigación eficaz. Táctica, argumentación y oratoria para juicios, María José Fernández-Figares Morales - Editorial Tirant Lo Blanch.
- Acceso a la biblioteca virtual, parte procesal. Acceso limitado a la duración del curso.
- Cuestionario de autoevaluación por cada unidad.
- Cuestionario de autoevaluación de carácter global.
- Ejemplos de juicio completo audiovisual.
- Cualquier otra prueba que la dirección estime conveniente, su seguimiento será voluntario para los participantes.

Profesorado

Dra. María José Fernández-Figares Morales

Abogada y Profesora de la Universidad Autónoma de Madrid
Especialista en Litigación y Oratoria
Directora del Estudio Jurídico Lex Refrenda