



ILUSTRE
COLEGIO DE ABOGADOS
DE MADRID

ICAMFormacion
Centro de Estudios Ilustre Colegio de Abogados de Madrid

 **UNIVERSIDAD
CAMILO JOSÉ CELA**

Experto Universitario en Litigación y Habilidades Procesales

DIRECTORES:

D. Raul Ochoa Marco

Abogado. Diputado de la Junta de Gobierno del I. Colegio de Abogados de Madrid

D. Ricardo Rejas Muslera

Director Departamento de Derecho. Facultad de Cc. Jurídicas y Económicas. UCJC

Este programa se ha creado como complemento al Máster de Acceso a la Abogacía de la Universidad Camilo José Cela y a todos aquellos licenciados en Derecho

Descripción

Las técnicas de litigación, y en general las habilidades procesales, conforman un conjunto crítico para el éxito en el ejercicio profesional de la abogacía. Sin embargo, este conjunto de competencias apenas está recibiendo atención en la oferta académica de grado o posgrado por parte de los centros de educación superior.

Específicamente, y en este sentido, un programa que atienda cuestiones instrumentales tan relevantes como técnicas de negociación, comunicación y oratoria, gestión del tiempo y el estrés o protocolo, se configura como un agregado idóneo al Master de Acceso a la abogacía, complementando su programa y extendiendo las competencias ofrecidas.

El enfoque de programa, si bien fundamentado en la profesión jurídica, tiene un enfoque multidisciplinar pues se trabajarán aspectos tales como las técnicas de comunicación o el protocolo.

Objetivos

En términos generales el objetivo del programa es desarrollar las competencias y habilidades precisas para litigar con éxito en cualquiera de las jurisdicciones.

En términos específicos el programa busca capacitar al abogado tanto en habilidades imprescindibles para el ejercicio en sala, tales como la oratoria, las técnicas de interrogatorio o el diseño de estrategias procesales, como también de habilidades instrumentales como la gestión de relaciones con clientes, las técnicas de negociación o la gestión del estrés.

Impartición

De diciembre a marzo (ambos meses incluidos). 10 horas semanales con 2 posibles modalidades

- Lunes a viernes de 14 a 16 horas
- Lunes, miércoles y viernes de 14 a 16 y sábado de 9:30 a 13:30

Precio

2000 euros

Plan de Estudios

MODULO I: ORATORIA PROCESAL.

- Técnicas específicas de oratoria para la asistencia letrada ante los Juzgados y Tribunales.
- La comunicación no verbal.
- El alegato.
- Cómo superar el temor escénico.

MODULO II: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Técnicas de negociación específicas para convencer a los clientes de acuerdos beneficiosos para sus intereses.
- Técnicas de control emocional para evitar que presidan toda la negociación e impidan cerrar acuerdos.
- Como evitar el abogado se identifique con el asunto a negociar.
- El peligro de la demanda de los últimos minutos.
- Los mínimos aceptables.
- Análisis de las circunstancias económicas, personales y profesionales de las partes que afectan a la negociación.
- La negociación con los clientes: La técnica de la visualización.
- Técnicas de negociación para entender y encauzar los conflictos en materia de derecho de sucesiones.

- Técnicas para negociar con personas que adoptan posiciones inflexibles.
- Análisis de las distintas tácticas para negociar eficazmente.
- El método Harvard de negociación.
- Casos prácticos.

MODULO III: MEJORAR LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES

- La sensibilidad con el cliente.
- Análisis de la opinión que en general se tiene de los abogados: Principales quejas y consejos para mejorar la atención al cliente.
- Técnicas de escucha activa.
- Las mejores formas de conseguir clientes.
- Como hacer un buen uso del teléfono: nuestro principal aliado o enemigo.
- Como dar una mejor imagen de nuestro trabajo:
- Técnicas para elaborar dictámenes.
- La responsabilidad civil del abogado.
- Análisis del marco jurídico de la relación abogado- cliente: La hoja de encargo profesional y el contrato de arrendamiento de servicios.

MODULO IV: LA GESTIÓN ÓPTIMA DEL ESTRÉS

- Los motivos por los que un exceso de estrés perjudica seriamente la labor profesional del abogado.
- El peligro de la identificación con la gestión encomendada.

- Cómo reacciona nuestro cuerpo ante una situación de estrés.
- Las tres fases del estrés.
- Análisis de los síntomas emocionales, mentales y corporales del estrés.
- Cómo se domina el estrés.

MODULO V: ESTRATEGIAS PROCESALES APLICABLES AL PROCESO CIVIL, PENAL, LABORAL, MERCANTIL Y CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO.

- Estrategias Procesales aplicables al Proceso Civil.
- Análisis previo de la situación.
- Posibles acciones a ejercitar.
- Valoración de las pruebas posibles.
- Información sobre la parte contraria.
- Cálculo e información al cliente en caso de sentencia favorable y desfavorable.
- Posibilidades de transacción previa:
- Revisión de alternativas posibles para alcanzar el objetivo propuesto.
- Análisis antes de iniciar demanda o contestación.
- Demanda o contestación.
- Decisiones intermedias.
- Especial estudio de los procesos de familia.
- En caso de sentencia desfavorable: Análisis de la viabilidad de recurrir.
- Especial estudio de los procesos de familia.

- Estrategias procesales aplicables al proceso penal.
- Técnicas de relación con el cliente.
- Análisis de la estrategia a seguir en función de la situación penal del cliente:
- Asistencia en las diligencias de Instrucción.
- Proposición de pruebas en instrucción.
- Redacción de escritos de acusación y defensa.
- Técnicas de preparación con el cliente de su asistencia a juicio.
- Técnicas para preparar el juicio oral.
- Aplicación de las bases constitucionales del proceso penal.
- Recursos.
- Ejecución de sentencia.
- Procesos Penales especiales.
- Procesos ante Tribunales Internacionales.
- Casos prácticos.
- Estrategias procesales aplicables al proceso laboral.
- Análisis de los principios rectores del proceso laborales.
- Partes Procesales: especial estudio de los sindicatos.
- Análisis de la especial relación entre la LRJS y la LEC;
- Técnicas de negociación para evitar el proceso.
- Técnicas de interrogatorio.

- Especial estudio de la prueba pericial.
- El proceso por despido.
- El proceso de impugnación de sanciones.
- La extinción del contrato por causas objetivas.
- Procesos en materia de Seguridad Social.
- Recursos.
- Casos prácticos.

MÓDULO VI. TECNICAS DE INTERROGATORIOS

- Su verdadera importancia.
- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- La credibilidad está en los detalles.
- Principales errores que se comenten al interrogar
- Principales aciertos que se cometan al interrogar.
- Señales no verbales que delatan a la persona que miente
- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- Cómo preparar un interrogatorio.
- El hilo cronológico.
- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.

- Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta.
- Las preguntas abiertas
- Las preguntas cerradas.
- Cómo genera contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- Testigos más creíbles:
- Testigos menos creíbles:
- Cómo son las preguntas capciosas
- Cómo son las preguntas sugestivas
- Cómo son las preguntas impertinentes.

MÓDULO VII: ÁREAS PARALELAS DE CONOCIMIENTOS

- Estrategias de Derecho Bancario.
- Psicología Forense.
- Coaching jurídico
- Técnicas para hablar eficazmente en público