

CURSO PRÁCTICO DE TÉCNICAS DE INTERROGATORIOS PARA ABOGADOS

Coordinado por:

JULIO GARCÍA RAMÍREZ

Abogado. Profesor de técnicas de oratoria del ilustre Colegio de Abogados de Madrid, autor del libro “Estrategia de oratoria práctica para abogados”, 6ª Edición, editorial Colex, siendo la monografía jurídica más vendida en España en los últimos diez años.

HORARIO

16:00 h. - 20:30 h.

Nº PLAZAS

Debido al carácter eminentemente práctico del curso, el número de plazas está limitado a 25.

PRECIO

100 €

MÁS INFORMACIÓN

Tel. 91 758 81 24

Mov: 606 20 57 58

Fax: 91 541 60 35

Dirección: C/ Ferraz 28, 2º Izda. (Madrid)

Web: www.oratoriaparaabogados.com

www.juliogarciaramirez.com

PROGRAMA

- 1.- Su verdadera importancia.
- 2.- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- 3.- Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- 4.- “Que conste en acta mi protesta...¿ Es realmente necesario?
- 5.- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- 6.- La credibilidad está en los detalles.
- 7.- Principales errores que se comenten al interrogar
- 8.- Principales aciertos que se cometen al interrogar.
- 9.- Señales no verbales que delatan a la persona que miente
- 10.- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- 11.- “Tirar una pelota a la esquina “: cuando el testigo no espera una pregunta
- 12.- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- 13.- Cómo preparar un interrogatorio:
- 14.- El hilo cronológico.
- 15.- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.
- 16.- Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el abogado dicta la respuesta.
- 17.- Las preguntas abiertas
- 18.- Las preguntas cerradas.
- 19.- Cómo generara contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- 20.- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- 21.- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- 22.- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- 23.- El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- 24.- Testigos más creíbles:
- 25.- Testigos menos creíbles:
- 26.- Cómo son las preguntas capciosas
- 27.- Cómo son las preguntas sugestivas
- 28.- Cómo son las preguntas impertinentes.

Con la colaboración de:

LIBRERÍA
JURÍDICA
LEXNOVA

