

CURSO PRÁCTICO
SOBRE
“NUEVAS ESTRATEGIAS DE LITIGACIÓN EFICAZ”

Impartido por
Julio García Ramírez:

Abogado. Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York.

Autor, entre otros, de los libros *“Las cuatro habilidades del abogado eficaz”* una de las monografías más vendidas en España con más de 10.000 ejemplares vendidos de la editorial Rasche. También de *“Estrategia de oratoria práctica para abogados”*, de la Editorial Rasche, y coordinador y autor del libro *“La Técnica del Interrogatorio”*, monografía jurídica más vendida en los años 2012 y 2013.

Fundador del Máster en Perfeccionamiento de Habilidades la Abogacía del ISDE.

Fundador de la Escuela de Abogados Lawyer Training, empresa líder de formación de abogados en España de cuyo método se han beneficiado ya más de 30.000 abogados. Director del Instituto de Litigación. Fundador de Julio García Ramírez Formación y Coaching y Fundador de www.abogaciaenpositivo.es.

OBJETIVO DEL CURSO:

La sala judicial **nos exige** a los abogados, con independencia de que se tenga la suerte de que el juez valore mejor la prueba y los argumentos propios que los del compañero, tener un **conocimiento** de las **mejores y más novedosas estrategias procesales, de persuasión y de psicología**, así como **actualizarse continuamente** en estos campos.

Invertir en el **dominio** de estas **competencias esenciales** en el ejercicio de la profesión de la abogacía es lo que nos ayudará a **conseguir** una **mayor ventaja procesal** con respecto a la parte contraria en cualquier proceso.

El **presente curso** aporta las **últimas novedades** en el ámbito de las estrategias procesales y de la persuasión en sala que nos ayudarán a cumplir dicho objetivo.

PROGRAMA:

NUEVAS ESTRATEGIAS DE LITIGACIÓN EFICAZ

- ❖ Las **10 mejores estrategias civiles y penales** que nos ayudarán a tener mayor ventaja procesal.
- ❖ **Psicología ante el juez:** Herramientas de persuasión basadas en la especial singularidad de su manera de pensar sobre la base de su posición de dominio sobre el proceso.
- ❖ **Claves de un interrogatorio eficaz.**
- ❖ El **dominio** de la **prueba pericial:** Cómo preparar convenientemente a un perito para su actuación en sala.
- ❖ **5 claves interpretativas** para una **mayor persuasión** de nuestros argumentos.
- ❖ La **mejor forma de exponer** un **alegato** en sala.
- ❖ **Control de nervios en sala:** Técnicas eficientes para superar la tensión escénica y sus variantes.