

Julio García Ramírez

Formación y Coaching

(+34) 650 322 320

lawyertraining.lt@gmail.com

CONFERENCIA

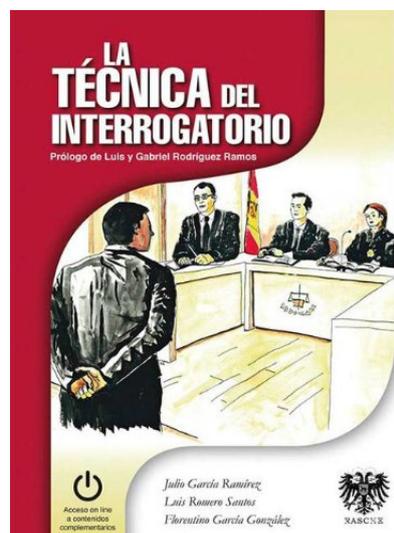
“ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL APLICADAS A LOS INTERROGATORIOS”

**Impartido por
Julio García Ramírez:**

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

Autor , entre otros, del libro “*La Técnica del Interrogatorio*”, monografía jurídica más vendida en los años 2012 y 2013. Autor del libro “*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.

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 Abogacía en Positivo.



PROGRAMA:

***ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN NO VERBAL
APLICADAS A LOS INTERROGATORIOS***

- ❖ El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- ❖ Cómo transmitir una mayor veracidad de la declaración testifical e interrogatorio de parte a través del manejo eficaz del lenguaje no verbal.
- ❖ El lenguaje no verbal de los peritos que ayudan a potenciar su informe en sala.
- ❖ Señales no verbales que delatan a la persona que miente.

***LA IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN VERBAL EN LOS INTERROGATORIOS:
LA TÉCNICA DEL INTERROGATORIO ESTRICTO SENSU***

- ❖ Su verdadera importancia.
- ❖ ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- ❖ Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- ❖ “Que conste en acta mi protesta” ...¿Es realmente necesario?
- ❖ Cómo conseguir poner nerviosa a la parte contraria en un interrogatorio de parte.
- ❖ La credibilidad está en los detalles.
- ❖ Principales errores que se cometen al interrogar.
- ❖ Principales aciertos que se cometen al interrogar.
- ❖ Técnicas de interrogatorios aplicables a la prueba pericial.

- ❖ Respuestas que delatan a la persona que miente.
- ❖ “Tirar una pelota a la esquina”: cuando el testigo no espera una pregunta.
- ❖ La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- ❖ Cómo preparar mejor 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 son las preguntas sugestivas.
- ❖ Cómo son las preguntas capciosas.
- ❖ Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- ❖ Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- ❖ Testigos más creíbles.
- ❖ Testigos menos creíbles.
- ❖ Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- ❖ El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- ❖ Cómo generar contradicciones ante una pluralidad de testigos.