



LAWYER TRAINING: INTERROGATORIOS

MÓDULO I: EL INTERROGATORIO: LA CLAVE DEL ÉXITO

- 1.1 La verdadera importancia de los interrogatorios.**
- 1.2 ¿Por qué pedimos un interrogatorio?**
- 1.3 Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.**
- 1.4 Testigos más creíbles y menos creíbles.**
- 1.5 Cómo interactuar con el testigo.**

MÓDULO II: ASPECTOS FORMALES DEL INTERROGATORIO

- 2.1 Cuándo preparar un interrogatorio.**
- 2.2 El hilo cronológico.**
- 2.3 El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el interrogatorio.**





MÓDULO III: ASPECTOS PSICOLÓGICOS DEL INTERROGATORIO

- 3.1 La psicología del testimonio.**
- 3.2 El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.**
- 3.3 Señales no verbales que delatan a la persona que miente.**
- 3.4 La credibilidad está en los detalles.**

MÓDULO IV: LAS PREGUNTAS DURANTE EL INTERROGATORIO

- 4.1 Preguntas iniciales fáciles o complicadas. Consecuencias.**
- 4.2 Preguntas abiertas y preguntas cerradas.**
- 4.3 Las preguntas capciosas, sugestivas e impertinentes.**
- 4.4 Cómo preguntar a personas legas en derecho.**

MÓDULO V: TÉCNICAS DE INTERROGATORIO

- 5.1 Cómo generar contradicciones ante una pluralidad de testigos.**
- 5.2 La mirada en el interrogatorio: ¿Cómo generar tensión o tranquilidad?**
- 5.3 El manejo de los silencios durante el interrogatorio.**
- 5.4 “Que conste en acta mi propuesta”: ¿Es realmente necesario?**
- 5.5 Claves del interrogatorio pericial en sala.**
- 5.6 Resumiendo lo esencial.**

