



LAWYER TRAINING: ORATORIA

MÓDULO I: CONOCE LAS CLAVES DE LA ORATORIA

- 1.1 Hablar eficazmente en la sala sin tener la preparación adecuada.**
- 1.2 El auditorio más difícil: El Juez.**
- 1.3 El público más difícil: Nuestro cliente y su entorno.**
- 1.4 La concisión: Aprende a centrar los pleitos.**

MÓDULO II: CONQUISTA AL AUDITORIO

- 2.1 Claves para ganar la simpatía procesal.**
- 2.2 Credibilidad, verosimilitud y confianza.**
- 2.3 La importancia de hablar con emociones.**
- 2.4 Gestos y posturas al entrar en sala / Siente-Gesticula-Habla: La secuencia correcta.**
- 2.5 El entrecejo.**
- 2.6 El mensaje de la voz.**





MÓDULO III: APRENDE A EXPONER EL ALEGATO

- 3.1 La preparación del alegato: cómo y cuándo hacerlo.**
- 3.2 Las partes del alegato.**
- 3.3 Cómo memorizar lo esencial del alegato.**
- 3.4 Cómo interpretar un alegato sin sobreactuar.**

MÓDULO IV: SUPERA LAS BARRERAS

- 4.1 La auto-limitación.**
- 4.2 El nerviosismo: La mayor barrera del letrado.**
- 4.3 La activación involuntaria del sistema simpático.**
- 4.4 Formas para controlar los nervios: activa el sistema parasimpático.**
- 4.5 Conocimientos claves de la Programación Neuro-Lingüística.**
- 4.6 Resumiendo lo esencial.**

