

## DESTINATARIOS

El curso está dirigido a abogados, procuradores, mediadores, graduados sociales, fiscales y jueces; además, tiene cabida cualquier jurista que le interese conocer el universo del curso, ya cuente con experiencia previa o se encuentre en periodo formativo.

## OBJETIVO GENERAL

Este curso facilita la adquisición de competencias capacitadoras de la planificación estratégica de cada caso litigioso antes y durante el proceso, tomar decisiones sobre él de manera eficiente y rigurosa y contar con un plan de acción que abarque tanto las tareas de articulación del discurso litigioso como su armadura argumental y probatoria.

El participante accederá a las claves persuasivas de todo informe jurídico en juicios y encontrará las orientaciones que guíen los instantes destinados a la defensa oral.

En definitiva, dicha preparación se enfoca a que el jurista litigante haga suyos los idóneos resortes de la eficacia estratégica y oral ante todo proceso.

## DURACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

El curso se extenderá hasta cuatro meses desde su inicio, consta de 60 horas en total y se distribuye a razón de 10 horas de carga de trabajo para el alumno por unidad que se asignan a las tareas de seguimiento, estudio y autoevaluación de cada una de las cinco unidades; a continuación, se sumarán otras 10 horas, tiempo en el alumno precisa para asimilar y repasar los contenidos del conjunto y asumir la preparación y cumplimentación del ejercicio global y cualquier otra prueba.

## CONDICIONES TÉCNICAS

**A) PLAZAS LIMITADAS:** Se admitirán por orden de inscripción.

**B) INSCRIPCIÓN Y CONTACTO:** Consultar fechas de inscripción en <http://formacion.tirant.com> y para cualquier información adicional:

M<sup>o</sup> Carmen García  
Tel: 96 3610048/50  
mcarmen@tirant.es

Raúl García  
Tel: 91 4454785  
garcia@tirant.com

Tiranformación se reserva el derecho de cancelar/aplazar el curso si no se llega al mínimo de inscripciones.

**D) PRECIO:** 799 euros.

(A pagar de forma anual o trimestral y bonificado por la fundación tripartita)

## DATOS DE SOLICITUD

NOMBRE: .....

APELLIDOS: .....

NIF: .....

DIRECCIÓN: .....

C.P.: .....

LOCALIDAD: .....

TELÉFONO/MÓVIL: .....

FAX: .....

CORREO ELECTRÓNICO: .....

EMPRESA/ENTIDAD: .....

CIF: .....

FORMA DE PAGO: (Marque la opción deseada)

CHEQUE NOMINATIVO A PROAFORMACIÓN

TRANSFERENCIA BANCARIA  
PROAFORMACIÓN

Banco Santander Central Hispano / BSCHESMM  
ES95 0049 5457 2722 1608 3897

**NOTA:** Adjunte los datos de facturación si son diferentes a los indicados en el boletín de inscripción.

Una vez realizado el pago se deberá remitir una copia del comprobante de la transferencia al fax: 96 3694151 (M<sup>o</sup> Carmen García), o envío del documento en Pdf acreditativo del pago a [mcarmen@tirant.es](mailto:mcarmen@tirant.es) o [garcia@tirant.com](mailto:garcia@tirant.com)

Sus datos se incorporan al fichero "Clientes" propiedad de Tirant lo Blanch inscrito ante el Registro General de Protección de Datos de la Agencia Española de Protección de Datos, con la finalidad de gestionar su proceso de compra y remitirle información comercial sobre nuestros productos.

Podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación y cancelación dirigiéndose por escrito a: Tirant lo Blanch (C/ Artes Gráficas, 14, 46011 Valencia; FAX 963694151) acompañado de la fotocopia de su DNI.

Sus datos podrán ser cedidos a las empresas del grupo (Editorial Tirant lo Blanch S.L., Libros TLB S.L. y Proa Formación S.L.) para remitirle información comercial sobre nuestros productos.

Marque esta casilla si no desea recibir información comercial de nuestros productos.

## CURSO

# ESTRATEGIA Y ORATORIA PROCESAL

Fecha de Inicio: 26 de Mayo de 2016

DIRECCIÓN:

DRA. MARÍA JOSÉ FDEZ- FÍGARES MORALES

ABOGADA Y PROFESORA

DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

ESPECIALISTA EN LITIGACIÓN Y ORATORIA

DIRECTORA DEL ESTUDIO JURÍDICO LEX REFRENDA

ORGANIZADO POR:

TIRANT FORMACIÓN

  
tirant  
formación



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

## Unidad 1

### La formación de la estrategia comunicativa y litigiosa como pieza clave de eficacia.

1. La construcción del Plan General de Intervención Letrada (PIDA). Variables, formulación y Hoja de Ruta.
2. La elaboración y seguimiento del Plan de Actuación Litigioso (PAL). Momentos, pasos, definición fáctica del enfoque, ordenación de la información y formulación del Plan de Actuación.

El participante contará con las claves que inciden en la intervención del abogado como un proceso de comunicación persuasiva; podrá elaborar su propio Plan de Intervención y su hoja de ruta. Se facilitará la metodología suficiente como para elaborar su propio Plan de Actuación Litigioso y fijar la estrategia de partida a aplicar y saber revisarla a lo largo del proceso. Sabrá organizar los contenidos fácticos y argumentales tanto por escrito como de forma oral. Dispondrá de base para tomar decisiones sobre el pleito.

## Unidad 2

### La preparación resolutive de la actividad probatoria.

1. Determinación del grado de solidez probatoria.
2. Generación del Plan Probatorio.
3. Revisión, contraste e impulso de la prueba. Admisibilidad y pertinencia.

Dotar a los participantes de métodos que detecten el grado de solidez de la prueba disponible antes del juicio. Verificada tal tarea, se estará en condiciones de promover las acciones pertinentes sobre la prueba a articular durante el proceso o tomar decisiones en cuanto al ejercicio mismo de la acción, caso de falta de viabilidad o sostenibilidad, y también a fin de valorar otros modos de terminación del proceso, como el allanamiento, la transacción o la mediación. Se facilitarán claves que ayuden a consolidar la propia prueba o rebatir la adversa a partir de la selección de fuentes, la revisión de los presupuestos de la admisibilidad de la prueba en el caso y la posible preclusión de la aportación o propuesta de prueba.

## Unidad 3

### La argumentación y refutación eficiente del informe o las conclusiones.

1. Tipos de alegatos.
2. Métodos argumentales.
3. Sistemas de refutación.

Se dotará de medios y conocimientos dirigidos a dominar las diferentes formas de validar o refutar dialécticamente los argumentos en virtud de su validez jurídica, su lógica y su acreditación probatoria. Se expondrá la oportunidad de uso de valores y emociones en el discurso. Se accederá a diferentes métodos de disensión ante un tribunal, con atención al uso de falacias por los letrados de las partes.

## Unidad 4

### La apariencia persuasiva del discurso.

1. Ámbito de influencia y la táctica de la mesa puesta aplicada en estrados. Condiciones de aptitud. Requerimientos.
2. Reglas de composición de los hechos y los fundamentos jurídicos.
3. La elocuencia, el ingenio y la táctica áurea de distribución de contenidos.
4. Principales cautelas de lenguaje del litigante. Licencias de escritura y de presentación oral.

El participante sabrá usar los argumentos con aptitud y conocerá las claves de influencia en el tribunal y podrá construir los hechos y los fundamentos de forma eficiente; dispondrá de conocimientos que le permitan usar el ingenio estilístico en virtud de las necesidades persuasivas del caso. Cuidará los matices propios del lenguaje.

## Unidad 5

### La idoneidad de la defensa oral del informe en estrados.

1. Potenciación de las capacidades mentales y la inteligencia emocional.
2. Proyección de la voz en los estrados.
3. Dominio de la conducta corporal.

Potenciar el uso de las capacidades mentales necesarias para la intervención activa durante un juicio oral. Se

capacitará para gestionar los pensamientos y las emociones y superar el miedo escénico. El participante habrá de saber utilizar convenientemente la conducta corporal y la voz durante la ejecución del discurso.

## Actividades

Se aplicará un método que dispensa dificultad progresiva. Se ofrecerá una unidad temática por semana durante la cuales este asumirá las tareas de seguimiento, estudio y autoevaluación de cada tema; a estas se añadirán la preparación y repaso conjunto y la realización de pruebas de contenido global. Cada unidad cuenta con ejemplos prácticos. Se fomentarán actividades que promuevan el autoaprendizaje.

## Sistema de evaluación

El participante habrá de superar un test de autoevaluación por cada unidad y otro de carácter global. Además, en su caso, una vez consideradas las circunstancias concretas de la edición del curso, la dirección podrá añadir la realización de cualquier otra prueba. Dicha actividad adicional será potestativa para la dirección del curso y, en su caso, de participación voluntaria para el alumnado.

## Materiales docentes

- Documentación de seguimiento de los contenidos.
- Materiales audiovisuales.
- *Libro & E-book: Estrategia de litigación eficaz. Táctica, argumentación y oratoria para juicios*, María José Fernández-Figares Morales - Editorial Tirant Lo Blanch.
- Acceso a la biblioteca virtual, parte procesal. Acceso limitado a la duración del curso.
- Cuestionario de autoevaluación por cada unidad.
- Cuestionario de autoevaluación de carácter global.
- Cualquier otra prueba que la dirección estime conveniente, su seguimiento será voluntario para los participantes.

## Profesorado

Dra. María José Fernández-Figares Morales  
Abogada y Profesora de la Universidad Autónoma de Madrid  
Especialista en Litigación y Oratoria  
Directora del Estudio Jurídico Lex Refrenda