

Curso online:

Oralidad y Litigación Estratégica

PROGRAMA DEL CURSO

Si te interesa inscribirte a este curso, puedes pagar rápida y cómodamente por transferencia bancaria. El precio sería:

Argentina: \$86.000

Otros países: 90 dólares (si eres de Chile, Colombia y Uruguay podrás pagar en tu moneda)

Para realizar la transferencia escríbenos a nuestro WhatsApp haciendo [click aquí](#). Por ese medio te estaremos enviando toda la información para que puedas realizar el pago y acceder al curso una vez confirmado.

Acerca del curso

¿Sabías que dominar la oralidad puede transformar tu práctica jurídica? En este curso de Oralidad y Litigación Estratégica, aprenderás las técnicas esenciales para comunicarte con claridad y persuasión en audiencias judiciales. Desde construir una teoría del caso sólida hasta realizar interrogatorios y contraexámenes efectivos, este programa te brindará herramientas prácticas para destacar en cada etapa del litigio. Potencia tus habilidades con clases en vivo que combinan teoría y práctica, y lleva tu ejercicio profesional al siguiente nivel.

A quién va dirigido

Diseñado para estudiantes de abogacía y profesionales del derecho que deseen adquirir las habilidades fundamentales para la comunicación efectiva en las audiencias judiciales y adoptar una visión estratégica del proceso, contando para ello con las herramientas fundamentales de la litigación oral.

CLASE 1: Introducción. La comunicación efectiva en la Litigación Oral.

- Oralidad y Litigación Estratégica. Cómo lograr una comunicación efectiva teniendo en cuenta estos aspectos de la oratoria: Articulación clara, fluidez, uso adecuado de pausas, énfasis, modulación, entusiasmo, ademanes y expresiones faciales, contacto visual, naturalidad, uso adecuado del micrófono y buen uso de las notas. Aplicación práctica de las herramientas de la oratoria en las audiencias judiciales

CLASE 2: Teoría del Caso

- Sistema Adversarial. Etapas del proceso y Teoría del Caso. Planificación de un caso. Momento de su elaboración. Características. Cómo se construye la Teoría del Caso. Teoría del caso y acusación. Teoría del caso y defensa. Teoría jurídica, teoría probatoria y proposiciones fácticas. La Identificación de los hechos relevantes del caso.

CLASE 3: Alegatos de Apertura y de Clausura

- Alegatos de apertura. Características. Objetivos. El impacto. El lema. Estructura. Vinculación entre los alegatos de apertura y de clausura. Comunicación de la teoría del caso. Importancia de no leer. Brevedad y solidez.
- Alegatos de clausura. Relato final. Función. Credibilidad. El lema. Estructura. Hechos acreditados y controvertidos. Petición final

CLASE 4: El examen directo de testigos

- Objetivos. Planificación. Relación entre los testigos propios y la teoría del caso. Interrogatorio de testigos. Uso adecuado de preguntas. Preguntas narrativas, abiertas, cerradas y sugestivas. Acreditación del testigo. Acreditación de proposiciones fácticas. Uso de las declaraciones previas al juicio.

CLASE 5: Contraexamen de Testigos

- El Contra examen y la Teoría del Caso. Acreditación de las proposiciones fácticas propias. Objetivos. Investigación y Facultades de la Defensa. Planificación del Contraexamen. Uso adecuado de las preguntas. Preguntas sugestivas. No preguntar de más. El control del testimonio.

CLASE 6: Objeciones. La prueba pericial. Repaso de los contenidos del curso y Conclusiones

- Objeciones: Importancia y función. Clasificación. Utilización estratégica. Oportunidad. Riesgos. Fundamento.
- Prueba pericial. Testigos expertos. Examen directo de peritos. Organización del relato. Lenguaje comprensible. Uso del informe pericial. Acreditación de idoneidad del perito. Contra examen de peritos. La preparación. El control. Confiabilidad de la pericia.