



Abogacía eficaz: actuaciones en sala, negociación, trato con clientes y gestión del tiempo Cód. C01

DIRECCIÓN:

Dra. D^a María Concepción Rayón Ballesteros.

ESCUELA EN LA QUE SE INSCRIBE EL CURSO:

Escuela de Ciencias Sociales.

HORARIO DEL CURSO:

Mañanas de 9:00 a 14:00 horas, de lunes a viernes.

NÚMERO DE ALUMNOS:

20.

PERFIL DEL ALUMNO:

Pueden participar tanto alumnos universitarios, como profesionales de toda España y del resto del mundo. No se requieren especiales conocimientos jurídicos de derecho español para participar en el curso.

OBJETIVOS:

- Con el presente curso los alumnos conocerán las habilidades básicas de todo abogado eficaz: negociación, trato con los clientes, gestión del tiempo con organización del despacho y actuaciones en sala. Se pretenden transmitir de forma práctica y amena las habilidades que todo abogado debe conocer para su eficaz ejercicio profesional, con especial atención al desarrollo de actuaciones en sala y la negociación, y con particular referencia a la gestión y distribución del tiempo y la captación y el trato con los clientes, cuestiones determinantes en el ejercicio profesional.
- Con el curso se consiguen habilidades para el ejercicio de la abogacía aplicables en cualquier lugar del mundo para que el trabajo sea más efectivo y de mayor calidad.

PROGRAMA:

- Presentación general del curso con los contenidos que se van a impartir. El abogado eficaz.
- Despertar las capacidades y su inteligencia en línea con las habilidades del abogado eficaz.
- "Oratoria en sala".



- Taller práctico consistente en visita a Juzgado de primera instancia e instrucción y juzgado decano de la periferia de Madrid para presenciar juicios civiles que se comentarán en clase.
- Taller práctico consistente en visita a Audiencia Provincial de Madrid con visita guiada y presenciando la celebración de juicios penales que se comentarán en clase.
- Visita Tribunal Supremo y Tribunal Superior de Justicia de Madrid.
- Taller práctico consistente en visita a Juzgados de lo Social visita guiada y presenciando la celebración de juicios.
- "Negociación y resolución extrajudicial de conflictos".
- "Trato con los clientes".
- "Gestión del tiempo y del estrés".
- Sesión de análisis sobre los juicios que se presenciaron. Simulación de juicios con base en casos reales.
- Presentación de memoria, plan de acción y conclusiones finales por los señores alumnos. Acto de clausura y entrega de diplomas.

PROFESORADO:

- D^a Arantxa Prieto, MindSales S.L.
- D. Alberto Cabello, Abogado.
- D. Eduardo Bahamonde, Praxis Legal Abogados.
- D^a María Jesús González Espejo, EmprendeLaw.
- D. Carlos Arroyo Abad, UCM.
- D. Tomás Enrique López Ruiz, UCM.
- D^a Paloma García-Lubén Barthe, UCM.
- D^a María Concepción Rayón Ballesteros, UCM.