



ARANZADI FORMACIÓN.
EL CAMINO HACIA LA ACTUALIDAD



La clave del **Éxito** del abogado:
Argumentación
y Jurídica
Comunicación

MADRID 05/06

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Argumenta Consulting

C./ Álvarez de Baena, 7 - bajo dcha.
28006 - Madrid



ARANZADI FORMACIÓN. EL CAMINO HACIA LA ACTUALIDAD



Un adecuado **dominio de la argumentación**, una **buena presentación oral**, la **atención personalizada** que reclama el cliente y el **trabajo en equipo** son las claves que el abogado necesita para mantener un elevado nivel de competencia. La necesidad de perfeccionar estas habilidades y técnicas justifica un curso de las características del que ahora les presentamos. Su objetivo es proporcionar al abogado las **competencias complementarias** que han de acompañarle en su trabajo diario.

El curso, eminentemente **práctico y basado en técnicas innovadoras**, está organizado conjuntamente por **ARANZADI FORMACIÓN** y **ARGUMENTA CONSULTING** y analiza en profundidad 3 aspectos diferentes del ejercicio profesional del abogado:

- 1.- La argumentación jurídica.
- 2.- El trabajo en equipo.
- 3.- La atención al cliente.

Contenido

1.- Argumentación jurídica.

Consiste en un intenso entrenamiento en el uso de las técnicas de la argumentación a efectos de **persuadir y convencer** a las diferentes audiencias que se le presentan al abogado en el ejercicio de su profesión. Consta de 4 módulos:

Módulo 1

El poder de la argumentación jurídica en la resolución de los casos.

Módulo 2

La argumentación psicológica y el uso estratégico de la técnica de persuadir.

Módulo 3

La argumentación racional necesaria para convencer al juez, al cliente o a la otra parte.

Módulo 4

La defensa, refutación y oposición destinadas a debilitar la opinión del contrario, así como su aplicación a casos reales.

2.- Trabajo en equipo.

Entrena a los abogados en la creación de equipos ad hoc y en la mejora de sus habilidades al trabajar en equipo, tanto con sus socios o compañeros de despacho como con sus clientes.

El programa analiza las diferentes **funciones y roles de los miembros de un equipo**, entrenando a cada uno de ellos para que se

integre en su papel, lo ejerza y colabore con otros miembros para lograr resultados comunes.

3.- Atención al cliente.

Prepara al abogado en la habilidad de **identificar y gestionar las necesidades e intereses de sus clientes** hasta lograr la satisfacción de las mismas.

Formadores

Los programas son impartidos por un equipo de expertos abogados en ejercicio y profesionales preparados específicamente en el Método Argumenta.

Dirección:

Concha Calonje. Socia fundadora y Directora General de Argumenta Consulting. Autora del libro "El poder de la comunicación inteligente". Licenciada en Filosofía, especialista en argumentación y diplomada en Comunicación en UCLA. Entre otros cargos, ha sido Vicesecretaria General del Instituto de Empresa Euroforum.

Profesores:

Ángel Rodríguez Nadal. Abogado en ejercicio. Especialista en análisis de casos jurídicos.

María Ruiz. Profesora de directores y actores. Directora y productora de teatro. Especialista en expresión gestual y argumentación psicológica.

Dirigido a

El curso se dirige a jueces, abogados, órganos legislativos, comités y comisiones, despachos de abogados, juristas de la Administración, juristas de empresas y juristas de los medios de comunicación.

Modalidades de impartición y fechas

El curso puede desarrollarse de manera **presencial** u **on-line**.

El **curso presencial** tendrá una duración de 24 horas, distribuidas en 2 fines de semana (sesiones de viernes mañana y tarde y sábado mañana).

1ª sesión:

Viernes, 18 de noviembre de 2005 (de 9:00 h. a 14:00 h. y de 15:00 h. a 18:00 h.).

Sábado, 19 de noviembre de 2005 (de 9:00 h. a 13:00 h.).

2ª sesión:

Viernes, 25 de noviembre de 2005 (de 9:00 h. a 14:00 h. y de 15:00 h. a 18:00 h.).

Sábado, 26 de noviembre de 2005 (de 9:00 h. a 13:00 h.).

El **curso on-line** se desarrollará en 24 horas, con una duración total de 6 semanas (a razón de 4 horas de dedicación semanal) en las siguientes fechas:

Semanas del 21 y 28 de noviembre de 2005.

Semanas del 12 y 19 de diciembre de 2005.

Semanas del 9 y 16 de enero de 2006.

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Puede inscribirse en www.aranzadi.es/aranzadiformacion

Plazas limitadas. Admisión por riguroso orden de inscripción.

La clave del **Éxito** del abogado:
Argumentación
C y Jurídica
Comunicación

(Por favor rellene sus datos con letra mayúscula)

Nombre y apellidos

Dirección

Población

Código Postal

Provincia

Teléfono

E-mail

MADRID
05/06

Curso presencial Curso on-line

Empresa

N.I.F. o C.I.F.

FIRMA

INSCRIPCIÓN

Curso presencial	sin I.V.A.	con I.V.A.
<input type="checkbox"/> Matrícula general	900 €	1.044 €
<input type="checkbox"/> Suscriptores Aranzadi	750 €	870 €

Curso on-line	sin I.V.A.	con I.V.A.
<input type="checkbox"/> Matrícula general	720 €	835 €
<input type="checkbox"/> Suscriptores Aranzadi	600 €	696 €

Para otras modalidades, consulte en el **902 444 144**

FORMA DE PAGO

Cheque a favor de Editorial Aranzadi
 Transferencia bancaria a Editorial Aranzadi
 N.º de cuenta: BBVA 0182 2357 19 0000005703
 (envíe por fax junto al boletín el justificante de transferencia)

Para otras formas de pago, consulte en el **902 444 144**

Enviar a: **EDITORIAL ARANZADI. Camino de Galar, 15. 31190 Cizur Menor (Navarra). Fax 948 280 319.**