

Programa operativo
presencial y/u on line
con sistema de
evaluación y segui-
miento

Mayo 2005

PROPUESTA DE FORMACIÓN Y ENTRENAMIENTO

Competencias complementarias del abogado:

I. Argumentación y comunicación jurídica

II. Trabajo en equipo

III. Reuniones operativas y prácticas



ARGUMENTA CONSULTING tiene el gusto de presentar esta propuesta en la que se recoge la formación y el entrenamiento de jóvenes abogados en las tres *competencias complementarias* que éstos necesitan en el ejercicio de su profesión

Los apartados que forman esta propuesta resumen el plan específico del Proyecto para adaptarlo posteriormente a las necesidades y expectativas del Bufete.

Argumentación y comunicación jurídica

Trabajo en equipo

Reuniones operativas y prácticas

Argumentación jurídica

Trabajo en equipo

Reuniones operativas



Perspectiva

4_

Pasos del Proceso

5_

I_ *Argumentación y comunicación jurídica*

6_

II_ *Trabajo en equipo*

7_

III_ *Reuniones operativas y efectivas*

8_

Metodología

9_

Evaluación Techné

10_

Modalidades de impartición

11_

Duración

12_

Alcance económico

13_

Equipo Argumenta

14_

Argumenta Consulting

15_



Perspectiva

El abogado se enfrenta con nuevos retos. La presentación oral de los procedimientos jurídicos se está imponiendo, por eso es imprescindible profundizar en las técnicas discursivas y argumentativas para el desarrollo y solución de los casos. Pero además, el abogado y los despachos de abogados en sus relaciones con el cliente y con las organizaciones necesitan entrenarse en competencias que le sirvan de complemento fundamental a su habilidad estrictamente jurídica.

Para suplir estas necesidades y demandas ARGUMENTA CONSULTING propone los siguientes cursos y entrenamientos.

Argumentación jurídica

Curso operativo sobre técnicas para analizar, escuchar e investigar los casos y para elaborar informes; el pronunciamiento del discurso jurídico, el diálogo con el cliente y el dominio de la argumentación en el debate judicial. Todo ello teniendo en cuenta los presupuestos procesales con el objeto de persuadir y convencer a las diferentes audiencias en el ejercicio de la profesión.

Trabajo en equipo

Programa de entrenamiento para que el abogado en el despacho y con el cliente trabaje en equipo según convenga a cada operación; logrando así una excelente preparación de los asuntos, lo que conseguirá unos objetivos y resultados óptimos.

Reuniones operativas y eficientes

Programa de entrenamiento del abogado en el ejercicio de su profesión para que éste sistematice el método de las *reuniones operativas y eficientes*, como única manera de garantizar la excelencia y el dinamismo en su gestión. Este entrenamiento le permite crear una red integrada de soluciones contrastadas y justificadas, así como una información constante y fructífera.





Cada uno de los programas se imparte como un proceso de aprendizaje con cuatro pasos básicos:

LOS CUATRO PASOS EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE

Pasos del Proceso

AUTODIAGNÓSTICO ON LINE (optativo): Sesión en la que cada participante mide su propia efectividad inicial y la evalúa tras el aprendizaje de las herramientas.

MÓDULO FORMATIVO Programa dividido en tres cursos desarrollados en sesiones presenciales.

PLAN DE ACCIÓN INDIVIDUAL (optativo): Sesiones individuales de entrenamiento y tutoría para la adaptación de las habilidades y conocimientos adquiridos al trabajo real del abogado.

ACCIÓN DE REFUERZO Y SEGUIMIENTO Sesiones esporádicas presenciales y foros on line para el seguimiento del uso de los conocimientos adquiridos y el tratamiento de los puntos susceptibles de mejora.



I. Argumentación jurídica

Este programa forma al abogado en las técnicas de argumentación y comunicación que son las herramientas que le ayudan a resolver los casos y ganarlos.

La argumentación empieza por el uso instruido y estratégico de las herramientas de comunicación: sus reglas, elementos y procesos. Dirigidas, todas ellas, a persuadir y convencer al juez, al cliente o a la otra parte; y culmina con la técnica de la argumentación y la refutación propiamente dichas y su aplicación rigurosa y persuasiva a los casos reales del jurista.

EL CURSO DE ARGUMENTACIÓN JURÍDICA CONSTA DE LOS SIGUIENTES MÓDULOS:

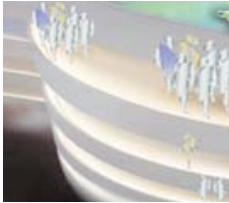
Módulo 1. La teoría y técnica de la argumentación del abogado.

Módulo 2. El análisis e investigación del caso y el informe judicial. Escuchar de manera operativa los hechos y sus interpretaciones con un fin diagnóstico.

Módulo 3. El discurso jurídico que prepara el terreno ante el juez y la audiencia.

Módulo 4. El debate en sala. La argumentación rigurosa para *persuadir* y *convencer* al juez.

Módulo 5. El diálogo de entendimiento común entre el cliente y la otra parte. La toma de decisiones pragmáticas contrastadas y justificadas.



II. Trabajo en Equipo

El programa sobre el TRABAJO EN EQUIPO entrena a los abogados en la creación de equipos ad hoc con óptimos resultados.

El programa integra, en un solo proceso compartido, las diferentes funciones y roles de los miembros de un equipo hacia la solución del caso, su gestión y su evaluación.

Este programa además, entrena a cada miembro para que integre su papel, lo ejerza y colabore con otros miembros para lograr resultados comunes.

EL ENTRENAMIENTO EN TRABAJO EN EQUIPO CONSTA DE LOS SIGUIENTES TALLERES:

Taller 1. Creación de equipos.

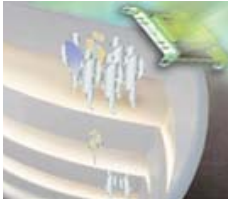
Taller 2. Transformación de equipos

Taller 3. Estructura de los equipos de trabajo e integración de los roles y sus funciones.

Taller 4. El sistema de selección y training de los miembros del equipo.

Taller 5. El sistema de medidas y feedback del equipo..

Taller 6. El sistema de información, de comunicación y de gestión del conocimiento en el trabajo en equipo.



III. Reuniones operativas

Este programa entrena a los abogados en el método de reuniones efectivo y rápido basado en las herramientas de la comunicación y la gestión del proceso.

El abogado adquiere el hábito y la destreza de desarrollar y gestionar sus reuniones con el cliente, con su equipo, de manera que éstos le procuren un intercambio fructífero de comunicación en una mínima cantidad de tiempo.

El sistema puede estar digitalizado, lo que permite que el flujo de datos que se genera se pueda transformar en conocimiento creado y útil aplicable en el equipo y el despacho.

EL ENTRENAMIENTO DE REUNIONES OPERATIVAS CONSTA DE LAS SIGUIENTES SESIONES PRESENCIALES:

Sesión 1. Gestión del mapa de reuniones del equipo.

Sesión 2. Los roles del equipo en las reuniones.

Sesión 3. Técnica y operativa de los diferentes tipos de reunión.

Sesión 4. Control de la información interna y externa.

Sesión 5. Gestión del conocimiento adquirido en las reuniones.



La metodología de Argumenta aporta tres tipos de soporte:

- Método de formación, entrenamiento y asesoramiento presencial u on line innovador, combina los tres modos del saber, teórico, práctico y operativo, para conseguir el verdadero conocimiento operativo, su mecánica y su resolución innovadora y real de los problemas, conflictos y proyectos relacionados con cada tema. Consta de cuatro momentos.

Metodología

- Role-playing.
- .. Teoría.
- .. Práctica.
- .. Operativa.



Cada curso y programa ARGUMENTA, puede ir acompañado de un sistema de evaluación que mide y gestiona los índices de EFECTIVIDAD de los resultados valorando el capital humano como instrumento para la mejora de la organización.

En la actualidad, nadie duda de que el valor de los cursos y programas de entrenamiento, depende estrechamente de su capacidad para hacer efectivo lo aprendido dentro de la organización, consiguiendo una perfecta alineación con su estrategia y su modelo de gestión.

Evaluación Techné

Es una SOLUCIÓN INFORMÁTICA abierta y versátil, realizada con estándares abiertos: Internet que ofrece una garantía de servicio, flexibilidad y accesibilidad.

TECHNÉ constituye la base de una nueva generación de SSII, que combina lo estándar con lo particular, lo determinado con lo imprevisto en la evaluación de los procesos educativos.



Modalidades de impartición

Para una mayor conveniencia del cliente, tanto los cursos de Competencias como los Programas de entrenamiento (coaching) y asesoría presentados, se imparten en tres modalidades:

- **Presencial:** en las instalaciones del cliente, de Argumenta o en centros de convenciones.
- **Semipresencial:** en las mismas instalaciones pero con apoyo del on line para los test y la teoría acompañadas de foros personalizados.
- **On line:** con las ventajas de poder llevar a cabo la formación y entrenamiento y asesoría desde cualquier parte del mundo.

En estos programas se han trasladado la metodología y los contenidos de los cursos, a Internet implementándose por medio de sesiones online, foros de análisis, diálogos, debates, y mensajes e-mail.



Los programas tienen duraciones diferentes, según el número de talleres o sesiones en los que se dividen. Estos se imparten en sesiones de dos a cuatro horas, así como en periodos de medio o de un día completo. Los planes de acción individualizados (PAI) y de seguimiento y refuerzo (SyR), tendrán una duración de dos horas en cada ocasión.

Duración

Técnicas de Argumentación jurídica tiene una duración de

- El autodiagnóstico (optativo) 2 horas
- El Módulo formativo 16 horas
- El Plan de acción individualizado (optativo) 2 horas/abogado
- El Seguimiento y refuerzo: tres sesiones de 2 horas repartidas en el año.

Trabajo en Equipo

- El autodiagnóstico (optativo) 2 horas
- El Módulo formativo 16 horas
- El Plan de acción individualizado (optativo) 2 horas/abogado
- El Seguimiento y refuerzo: tres sesiones de 2 horas repartidas en el año

Reuniones operativas y eficientes:

- El autodiagnóstico (optativo) 2 horas
- El Módulo formativo 16 horas
- Plan de acción individualizado (optativo) 2 horas/abogado
- El Seguimiento y refuerzo: tres sesiones de 2 horas repartidas en el año

Los horarios se deciden según las necesidades y expectativas del cliente:

- en grupos de 6-20 participantes
- individualizados 1-3 participantes

Equipo Argumenta



Los programas estarán impartidos por un equipo de expertos abogados en ejercicio y profesionales preparados específicamente en el Método Argumenta y en la materia que se imparte y entrena:

Dirección

CONCHA CALONJE, socia fundadora y directora general de Argumenta Consulting, autora del libro *El poder de la comunicación inteligente* y líder del equipo Argumenta. Licenciada en Filosofía y Ciencias de la Educación, especialista en argumentación y diplomada en Comunicación en UCLA. Entre otros cargos, ha sido Vicesecretaria General del Instituto de Empresa Euroforum.

Profesores

ANTONIO QUINTANA, asesor asociado de Argumenta Consulting. Ingeniero Industrial por la Universidad Complutense de Madrid. Entre otros cargos fue director de Consultoría informática de Iberdrola.

MARÍA RUIZ, Directora y productora de teatro, ex profesora del Laboratorio de Interpretación William Layton, socia de Argumenta.

JAIME CACHAZO, abogado en ejercicio, socio de Argumenta Consulting. Especialista en argumentación jurídica.

ANTONIO GASTAÑAGA abogado en ejercicio, socio de Argumenta Consulting. Especialista en argumentación jurídica.



Alcance económico

Una vez conocido, se detallará el alcance real del Programa, tras las conversaciones pertinentes con el Bufete **y en línea con ambas políticas de precios.**

Grandes empresas de distintos sectores confían en nuestros resultados :
Iberdrola, S.A., GlaxoSmithkline, Ayuda en Acción, Unión Española de Explosivos, S.A.,
Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santander, Iberdrola Sistemas, S.A.,
Campofrío, S.A, Cabildo de Gran Canaria, Universidad San Jaime I,
Cámara de Comercio e Industria de Sevilla, Ilustre Colegio de
Abogados de Madrid, Burson Marsteller, Maqop,
Telefónica, Dircom, Fundación Arte Viva, etc.



Servicios de formación, entrenamiento y asesoría Profesional e independiente en materia de **Comunicación y Organización Inteligente**

Con una experiencia de 10 años en el sector de la formación y la consultoría, Argumenta Consulting es la principal firma de servicios profesionales especializada en Comunicación y Organización Inteligente de España.

Desde una red nacional y con presencia en organizaciones públicas y privadas, Argumenta Consulting ofrece cursos y programas de entrenamiento y asesoría con sistema de evaluación, medición de la efectividad y e-learning en los siguientes procesos clave para la organización.

>Competencias personales y profesionales: Argumentación y Comunicación.

- > Liderazgo para directivos
 - > Comunicación interna
- > Gestión del conocimiento
 - >Trabajo en equipo
 - > Comunicación externa



Álvarez de Baena, 7 – bajo dcha.
28006 Madrid
Tel. 91 464 91 48
Fax 91 563 39 64
Móvil 669 150 689
www.argumentaconsulting.com
info@argumentaconsulting.com