



CURSO:
**LAS CLAVES DE LA
PERSUASIÓN JURÍDICA**

**CÓMO DESARROLLAR ESTRATEGIAS QUE GENEREN CONFIANZA EN LOS
DIFERENTES DEPARTAMENTOS
(ASESORÍAS JURÍDICAS, SECRETARÍAS DE CORPORACIONES LOCALES,
DEPARTAMENTOS DE CONTRATACIÓN ADMINISTRATIVA...)
DENTRO DE LA ORGANIZACIÓN,
EN LOS ASUNTOS CONTENCIOSOS Y DE CARA A LOS PERITOS CONTRARIOS
EN RECLAMACIONES EN VÍA JUDICIAL**

**Cómo construir argumentos que convencan, cómo persuadir y refutar,
Conocer el Juego Interno que le hará un profesional creíble y persuasivo.
Algunos hábitos que roban credibilidad ante los órganos competentes de la
estructura interna y cómo evitarlos.
Cómo resultar persuasivo a ojos de un tercero, aunque este tenga la cara de
Chuck Norris.**

PLAZAS LIMITADAS

5 de octubre de 2021

**ESTE CURSO SERÁ RETRANSMITIDO
EN DIRECTO**

PROGRAMA

CONTENIDO DEL CURSO

Este es un curso de formación práctica en habilidades persuasivas, específicamente diseñado para aprender las claves de la comunicación persuasiva propia de un profesional en los escenarios típicos en que desarrolla su trabajo.

DE CARA AL CLIENTE INTERNO DENTRO DE LA PROPIA ORGANIZACIÓN.

- a) cómo informar en Derecho con integridad sin provocar rechazo.
- b) cómo expresarse de modo que se genere confianza en la Asesoría Jurídica.
- c) cómo relacionarse dentro de la organización para ganar influencia.
- d) cómo dar las buenas y malas noticias al órgano competente.
- e) cómo bajar a tierra las expectativas exageradas.

DE CARA A TERCEROS EN LOS ASUNTOS CONTENCIOSOS.

- a) cómo ponerle fácil al Juez o al órgano contencioso correspondiente que asuma nuestros puntos de vista.
- b) cómo desmontar inteligentemente los argumentos de la parte contraria.

DE CARA A LOS PERITOS CONTRARIOS, EN LAS RECLAMACIONES EN VÍA JUDICIAL.

- a) cómo restar credibilidad a los informes periciales aportados por el reclamante.
- b) cómo instruir a nuestro propio perito en el juicio.

HORARIO

09.00 Presentación e inicio del curso

11.30 Pausa.

12.00 2ª sesión.

14.00 Coloquio.

14.30 Clausura.

PRESENTACIÓN

Ser persuasivo debería ser cuestión de profesionalidad para cualquier trabajador, pero específicamente para aquellos cuyo desempeño profesional tiene que ver con el mundo jurídico.

En efecto, si hay actividades en la que se necesita ser especialmente persuasivo, estas son las relacionadas con el Derecho.

Y cuando, además, el trabajador forma parte de una **organización amplia y compleja como es una Administración, una empresa pública, un consorcio, una agencia, una fundación...**, el dominio del arte de la persuasión resulta particularmente crítico.

La experiencia muestra que el **éxito del profesional** jurídico dentro de una organización depende en gran medida de lo persuasivo y creíble que sea. No basta con ser competente y “tener razón” con la ley en la mano para que nos la den.

Si queremos ser influyentes y respetados, necesitamos saber ganarnos al **cliente interno** que es nuestra organización, en otro caso, estaremos abocados a relaciones conflictivas y a perder peso dentro de la estructura.

La persuasión no es un don con el que nacen ciertas personas sino una habilidad básica que se aprende.

Este es un taller práctico diseñado específicamente para ello.

IMPARTIDO POR:

D. Juan Manuel Ruigómez

Abogado del Estado en excedencia. LL.M. Duke University (EE.UU.) Ha ejercido la abogacía durante 35 años en diferentes empresas multinacionales y despachos como Cuatrecasas, Betrán y Musitu...

Profesor en la Universidad Carlos III, Universidad Europea, Instituto de Empresa y la Escuela de Práctica Jurídica entre otros.

Coach certificado y Mentor de Abogados con 17 años de experiencia, es también Máster en Programación Neurolingüística.

FECHA DE CELEBRACIÓN

5 de octubre de 2021
Este curso será retransmitido en directo

FORMAS DE INSCRIPCIÓN Y CONTACTO

Telefónica: 669 521 789
e-mail: inscri@renher.es

Para formalizar su inscripción, necesitamos que nos envíen los siguientes datos:

Nombre y apellidos del asistente
Departamento en el que trabaja
Empresa o entidad
CIF de la entidad
Dirección, código postal y población
Teléfono de contacto
Indicarnos el módulo o módulos en los que se quiera inscribir.

E-mail DE LA PERSONA QUE VAYA A ASISTIR
(IMPRESINDIBLE)

FORMA DE FACTURACIÓN PREFERIDA: electrónica o convencional mediante factura emitida en PDF con firma y a dónde y/o a quién debe ser enviada la factura.

PRECIO, DESCUENTOS Y TARIFAS ESPECIALES

495 € + 21% de I.V.A

En caso de que, de su Institución o empresa, deseen inscribir a varias personas, **LA 4ª INSCRIPCIÓN SERÁ GRATUITA**. Si Ud. ya ha venido a alguno de nuestros cursos, tendrá un **10% de DESCUENTO** por ser antiguo cliente.

FORMAS DE PAGO

Transferencia Bancaria CAIXABANK
Titular: ODRICERIN & ASOCIADOS
N.º C.C. ES80 2100 3737 0222 0037 4365



BONIFICACIONES

Esta formación puede ser bonificada a través de los créditos de la Fundación Estatal para la Formación en el Empleo. Contamos con un servicio de bonificación de esta formación.

Si tiene interés en la misma, pónganse en contacto con Mar González 915102326 m.gonzalez@consultae.es

FUNCIONAMIENTO DE ESTE CURSO

Una vez inscritos, recibirán junto con la factura la confirmación de su reserva de plaza.

Para aquellos que deseen factura electrónica, les rogamos nos remitan simultáneamente los códigos DIR correspondientes para poder hacerla.

La víspera del día de la emisión, recibirán en sus direcciones de correo electrónico, las instrucciones y contraseñas de acceso a la emisión. Por cada dirección de e-mail (imprescindible para inscribirse) se conectará una sola IP.

RUEGOS Y PREGUNTAS

En la transmisión, se habilitará un chat para que la audiencia pueda plantear sus dudas al ponente, el cual las contestará oralmente. Si posteriormente alguna persona tiene necesidad de ponerse en contacto con él, desde Odricerin le podemos facilitar sus datos.

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

Todos los alumnos, recibirán por correo electrónico, un certificado acreditativo de su audiencia a este curso.

CANCELACIONES

Toda cancelación recibida una semana antes de la celebración del curso, tendrá derecho a la devolución de los derechos de inscripción descontando un 10 % en concepto de gastos.

Las bajas posteriores a este plazo, recibirán un bono de asistencia para cualquier otra conferencia con los necesarios ajustes de precio en su caso. En cualquier momento, una persona inscrita puede ser sustituida por otra de la misma empresa.¹