

CURSO E-LEARNING EN ORALIDAD Y TÉCNICAS EN JUICIO.

Negociación, Litigación, Arbitraje y Otros Contextos del Derecho.

1ª Edición

Título propio:



**tirant
formación**



FLORIDA
INTERNATIONAL
UNIVERSITY

Obtención de diploma acreditativo (non degree seeking executive course) de la Florida International University (U.S.A).



formacion.tirant.com



**tirant
formación**

Sobre el curso:

Se trata de un curso, titulado por la FIU (U.S.A) aunque impartido en español, con clases virtuales dos veces por semana, dictadas por expertos de primer nivel sobre las técnicas más efectivas y avanzadas de preparación y presentación de argumentos orales persuasivos en audiencias procesales.

El contenido explorará a fondo la oralidad en los procedimientos de índole más variados, incluyendo ordenamientos jurídicos nacionales de tradiciones jurídicas diferentes, procedimientos arbitrales y ante órganos de derecho internacional. El punto de partida de los temas a cubrir durante el curso será el ordenamiento jurídico estadounidense, debido a su larga trayectoria en materia de litigación oral y a la experiencia profesional de la mayoría del cuerpo docente seleccionado. Sin embargo, el contenido tomará en cuenta la reciente tendencia mundial hacia la incorporación de procedimientos orales, especialmente en Latinoamérica y Europa.

- Enfoque práctico, con cuatro horas de clase semanales.
- Profesores con amplia experiencia profesional a nivel internacional.
- Tiempo adicional de interacción con el profesor, ejercicios prácticos y otras actividades relacionadas con el curso.

Fecha inicio: 02 / 10 / 2023

Fecha final: 29 / 11 / 2023

Duración: 9 semanas

Horas lectivas: 54 horas.



Dirección:

**Manuel A. Gómez
Valdez**

Profesor y Decano Asociado de Posgrados y Asuntos Globales, Facultad de Derecho, Florida International University, U.S.A.

INSCRIBIRME

¿Por qué **estudiar** este curso con **Ti-rant**?

La mejor **formación jurídica** especializada

Porque ofrece conocimientos, habilidades y destrezas sobre técnicas de oralidad en litigación, arbitraje y otros procedimientos que impliquen audiencias o presentaciones orales. El cuerpo docente está integrado por expertos de primer nivel sobre las técnicas más efectivas y avanzadas de preparación y presentación de argumentos orales persuasivos en distintos contextos.

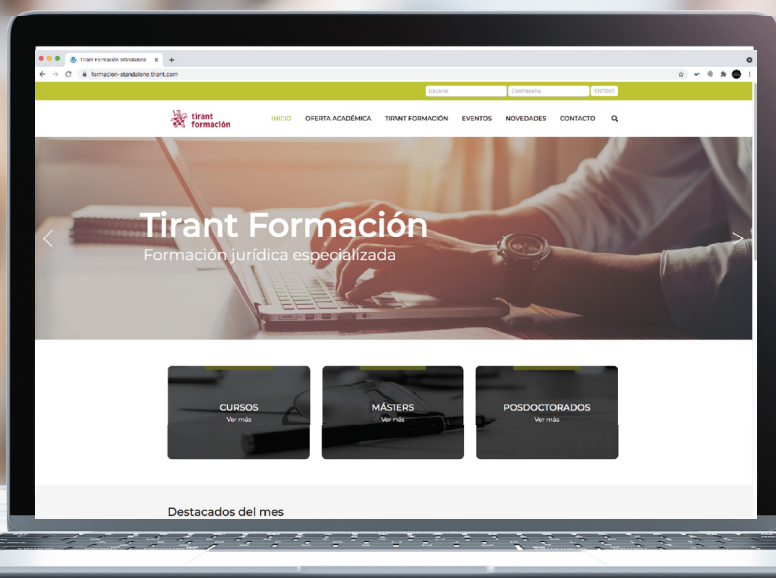
El contenido
más
actualizado

Conocimiento
práctico

Los mejores
docentes

Prestigio
jurídico

Infórmese acerca de los **métodos de pago fácil**



Objetivos:



- Explorar a fondo la oralidad en los procedimientos de índole más variados, incluyendo ordenamientos jurídicos nacionales de tradiciones jurídicas diferentes, procedimientos arbitrales y ante órganos de derecho internacional.
- Poner en práctica, a través de casos simulados, las distintas técnicas de oralidad en variados contextos jurídicos.
- Explicar las distintas formas y estrategias de litigación oral, presentación de argumentos desde el punto de vista del ordenamiento jurídico estadounidense, debido a su larga trayectoria en materia de litigación oral y a la experiencia profesional de la mayoría del cuerpo docente seleccionado.
- Explicar la reciente tendencia mundial hacia la incorporación de procedimientos orales, especialmente en Latinoamérica y Europa.
- Exponer a los estudiantes al enfoque pedagógico y las metodologías de enseñanza típicos de las facultades de derecho de vanguardia con la flexibilidad permitida por el ambiente virtual.

Dirigido a:

El curso está dirigido a estudiantes, abogados en ejercicio, jueces, funcionarios públicos, consultores jurídicos y cualquier otra persona interesada en adquirir conocimientos, habilidades y destrezas sobre técnicas de oralidad, en litigación, arbitraje y otros procedimientos que impliquen audiencias o presentaciones orales.



Programa académico

■ MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN Y CONTEXTO GENERAL.

1. El argumento jurídico y su importancia.
2. Persuasión en la comunicación oral.

■ MÓDULO 2: NEGOCIACIÓN ORAL.

1. Negociación oral (1): Representación de parte en plea bargaining en el proceso penal estadounidense.
2. Negociación oral (2): Representación de partes en un contrato internacional.
3. Negociación oral (3): Representación de partes en una mediación.

■ MÓDULO 3: PROCEDIMIENTOS ORALES PRELIMINARES.

1. Negociación oral (1): Representación de parte en plea bargaining en el proceso penal estadounidense.
2. Negociación oral (2): Representación de partes en un contrato internacional.
3. Negociación oral (3): Representación de partes en una mediación.

■ MASTER CLASS: LA ORALIDAD A TRAVÉS DE DISTINTOS ORDENAMIENTOS JURÍDICOS

■ MÓDULO 4: ORALIDAD EN EL PROCESO JUDICIAL.

1. Oralidad en el proceso judicial (1): interrogatorio de testigos.
2. Oralidad en el proceso judicial (2): interrogatorio de expertos/peritos.
3. Oralidad en el proceso judicial (3): contra-interrogatorio.

■ MÓDULO 5: ORALIDAD EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL.

1. Oralidad en el ámbito internacional (1): Audiencia arbitral.
2. Oralidad en el ámbito internacional (2): Audiencia ante un tribunal de derechos humanos.

■ MÓDULO 6: ORALIDAD Y NUEVAS TECNOLOGÍAS.

Profesorado

**Inés Bahachille**

Vice-Presidenta y Consultora Jefa, Mondeléz International.

**Ana María Barton**

Consejera especializada en controversias comerciales internacionales con experiencia en arbitrajes y procedimientos judiciales, Reed Smith.

**Luis A. Bergolla**

Lecturer and Teaching Fellow, International Economic Law, Business and Policy LL.M. Program, Stanford University School of Law.

**Manuel A. Gómez Valdez**

Profesor y Decano Asociado de Posgrados y Asuntos Globales, Florida International University College of Law.

**Gilberto A. Guerrero-Rocca**

Director de la Maestría para abogados extranjeros y Coordinador de Proyectos Internacionales, Florida International University College of Law.

**Arnoldo (Arnie) Lacayo**

Socio especializado en en litigios internacionales, fraude financiero y recuperación de activos, Sequor Law.

**Katharine Menéndez de la Cuesta Lamas**

Socia especializada en controversias internacionales a través de procedimientos de arbitraje internacional y procedimientos judiciales ante tribunales federales y estatales en Estados Unidos (Nueva York y Florida), Holland & Knight.

Profesorado



Maria Isabel Pradilla Picas

Asociada especializada en Litigios y Arbitraje Internacionales, Jones Day.



Cristina Vicens Beard

Abogada especializada en controversias internacionales tanto en arbitrajes como en procedimientos judiciales, en materia de quiebra internacional, fraude financiero y recuperación de activos.

SISTEMA DE EVALUACIÓN Y METODOLOGÍA: El curso está diseñado con clases online en directo y materiales de apoyo para el alumno. Además, habrá un sistema evaluatorio de elección múltiple al final de cada bloque. Las clases estarán a cargo de expertos de reconocida trayectoria en Europa y las Américas, quienes emplearán el enfoque pedagógico y las metodologías de enseñanza típicos de las facultades de derecho de vanguardia con la flexibilidad permitida por el ambiente virtual.

CONDICIONES GENERALES: A través nuestra plataforma digital, accesible desde cualquier dispositivo en cualquier momento, los estudiantes podrán acceder desde cualquier lugar y sin limitaciones, a las clases online del curso, impartidas por grandes profesionales del sector. Además, podrán realizar consultas ilimitadas a los tutores y contarán con todo tipo de contenido de apoyo multimedia teórico y práctico y acceso a documentación auxiliar que permita afianzar los conocimientos adquiridos a lo largo del curso.

CONTACTAR



cursos@tirantformacion.com



+34 96 361 00 48. ext. 2 / +34 96 361 00 50 ext. 2



asesorformacionmex@tirant.com



+521 5514430931



asesorformacionch@tirant.com



+57 322 6827498



asesorformacioncol@tirant.com



+57 322 6827498



asesorformacionbr@tirant.com



+ 34 630126763



OTROS



asesorformacionlatam@tirant.com



+57 322 6827498



formacion.tirant.com