



asecorp
sparking success

.....
PROPOSTA
ORATÒRIA PER A ADVOCATS I ADVOCADES

CONSELL DE COL·LEGIS D'ADVOCATS
Maig 2014



CONSELL DELS IL·LUSTRES COL·LEGIS
D'ADVOCATS DE CATALUNYA

Proposta: *ORATÒRIA PER A ADVOCATS*

Maig 2014

▶▶ **DESTINATARIS**

Advocats i advocades

▶▶ **NOMBRE D'ASSISTENTS (recomanat)**

15 persones

▶▶ **OBJECTIUS GENERALS:**

- Adquirir més seguretat i fluïdesa en l'ús del català en la pràctica jurídica
- Practicar en català alguns dels secrets fonamentals de l'oratòria clàssica
- Combinar-los amb tècniques avançades de comunicació moderna

▶▶ **OBJECTIUS ESPECÍFICS:**

- Gestionar estratègicament els aspectes fonamentals de la *marca* personal
- Potenciar la capacitat d'influir
- Augmentar la sintonia amb els interlocutors habituals
- Adquirir tècniques per preparar el discurs i memoritzar-lo, amb la màxima eficàcia
- Conèixer les claus d'un ús persuasiu de la veu i el gest
- Treure major rendiment del temps i l'espai
- Incorporar recursos per millorar la formulació de preguntes i l'escolta

▶▶ **PROPOSTA DE CONTINGUTS DEL CURS:**

Marca personal, la imatge de l'orador/a

- Ancoratges individuals i col·lectius
- Gestió dels missatges clau
- Elements clau de la comunicació
 - Primera impressió
 - Estil de comunicació
 - Actitud de relació interpersonal: l'estil personal davant la tensió i les situacions crítiques

Proposta: *ORATÒRIA PER A ADVOCATS*

Maig 2014

Potenciadors de la influència

- Models d'influència: persuasió, manipulació i alleujament psicològic
- Claredat, ordre i estructura
- Expressió de sentiments
- Adaptació i incorporació de les expectatives de l'altre
- Enes discursives de moderació: dialèctica positiva i tècnica TAS
- Estratègies de relació amb els *clients* interns i els externs
- Capacitat de sintonitzar: tipologia d'auditoris

Preparació del discurs

- Captació de l'atenció
- Motivació: Motivació subjectiva i objectiva
- Desenvolupament de les idees
- Aplicació pràctica de les figures retòriques
- Moure a l'acció (conclusió)
- Recursos per memoritzar i no haver de llegir

Actuació

- Model racional del discurs: quan el contingut i l'argument ho són tot
- Model relacional: el poder de la relació i la comunicació no verbal
- Ús persuasiu de la veu: vocalització, articulació, entonació i ritme
- Gestos i actitud corporal (recomanacions)
- Gestió de l'espai i el temps

Interrogar i escoltar

- Aspectes de comunicació i aspectes psicològics
- Tècniques de direcció de l'entrevista't
- Tipologia d'entrevistes i preguntes
- Blocatges mentals
- Estructura profunda i superficial de l'experiència i del relat
- *Feedback*: avaluatiu i descriptiu



Proposta: *ORATÒRIA PER A ADVOCATS*

Maig 2014

▶ **METODOLOGIA:**

Exposicions introductòries per part del formador/a combinades amb activitats pràctiques (individuals i en grups).

Amb l'ajuda del formador/a, els assistents aplicaran les tècniques treballades en l'elaboració de discursos propis.

Filmarem amb vídeo fragments representatius d'aquests discursos per visualitzar-los conjuntament i extreure'n aprenentages.

Barcelona, maig de 2014





c. Balmes, 228 – 230, 2^o-2^a
08600 Barcelona (SPAIN)
☎ (+34) 93 238 47 47
📠 (+34) 93 238 47 74
✉ administracion@asecop.com

www.asecorp.com