

CONFERENCIA
“LA TÉCNICA DEL INTERROGATORIO”
Impartida por
Julio García Ramírez
16/12/2019 SEDE COLEGIAL 18:00H.

La Escuela de Práctica Jurídico Laboral de este Excmo. Colegio Oficial de Graduados Sociales de Málaga y Melilla en colaboración con el Departamento de Formación y Coaching de Julio García Ramírez, Abogado, Graduado en Estrategia de Oratoria y Comunicación por la Universidad del Estado de Nueva York, ha organizado una interesante Conferencia **“LA TÉCNICA DEL INTERROGATORIO”**

FECHA Y HORA:

Lunes 16 de diciembre, 18:00h.

Sede colegial, C/ Compañía 17,19 Bajo, 29008 Málaga

PROGRAMA:

- 1.- Su verdadera importancia.
- 2.- ¿Por qué pedimos un interrogatorio?
- 3.- Más vale un testigo bueno que cuatro sin plenas garantías.
- 4.- “Que conste en acta mi protesta” ...¿Es realmente necesario?
- 5.- El lenguaje no verbal de nuestro cliente y testigos.
- 6.- La credibilidad está en los detalles.
- 7.- Principales errores que se comenten al interrogar.
- 8.- Principales aciertos que se cometen al interrogar.
- 9.- Señales no verbales que delatan a la persona que miente.
- 10.- Respuestas que delatan a la persona que miente.
- 11.- “Tirar una pelota a la esquina”: cuando el testigo no espera una pregunta.
- 12.- La forma de mirar cuando interroguemos: cómo generar tensión o tranquilidad.
- 13.- Cómo preparar un interrogatorio.
- 14.- El hilo cronológico.
- 15.- El estudio completo del asunto para realizar eficazmente el Interrogatorio.
- 16.- Acreditar hechos y no homologar deducciones: cuando el graduado social dicta la respuesta.
- 17.- Las preguntas abiertas.
- 18.- Las preguntas cerradas.
- 19.- Cómo generar contradicciones ante una pluralidad de testigos.
- 20.- Cómo recuerda un testigo un hecho: La clave está en cómo lo reinventa cada vez que expone.
- 21.- Cómo preguntar a personas legas en derecho.
- 22.- Evitar el lenguaje técnico: el testigo tiende a decir no a lo que no comprende.
- 23.- El manejo de los silencios durante el interrogatorio.
- 24.- Testigos más creíbles.
- 25.- Testigos menos creíbles.
- 26.- Cómo son las preguntas capciosas.
- 27.- Cómo son las preguntas sugestivas.

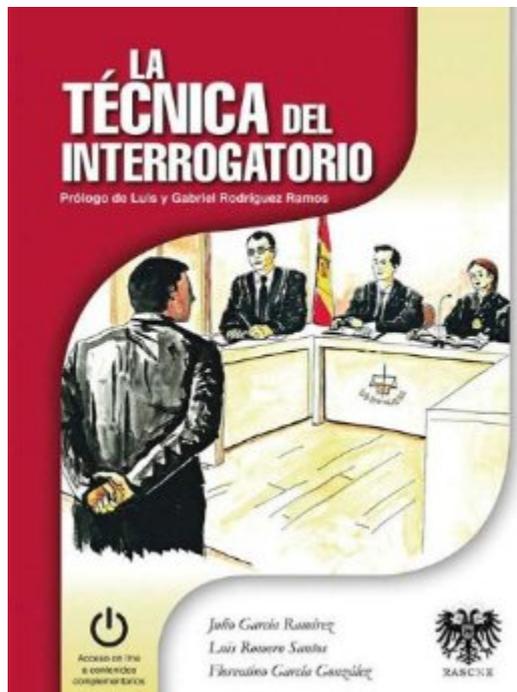
Dicha Conferencia es **GRATUITA** y está destinada a **colegiados, precolegiados, Alumnos del Aula Práctica y Alumnos del Master**, previa acreditación e inscripción. (en el caso de precolegiados, alumnos del Aula Práctica y Master deben de marcar en su solicitud la opción **ALUMNOS**)

INSCRIPCIONES: A través de la página web www.graduadosociales.com, en la página principal en el apartado Formación, Inscripciones, Enlace al FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN.

(NO SE REALIZARÁN INSCRIPCIONES SIN RECIBIR EL BOLETÍN A TRAVÉS DE LA WEB, NI VÍA TELÉFONICA)

INSCRIBIRME AHORA

PLAZAS LIMITADAS QUE SE ASIGNARÁN POR RIGUROSO ORDEN DE INSCRIPCIÓN



(enlace programa Conferencia)

EXCMO. COLEGIO OFICIAL DE GRADUADOS SOCIALES DE MÁLAGA Y MELILLA