

Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	Tema 1. El asesoramiento al cliente 1.1. Introducción y objetivos 1.2. El abogado y la función de consejo legal 1.3. El cliente en los despachos de abogados 1.4. La confianza, el pilar de la relación profesional 1.5. Cómo construir una relación óptima con el cliente 1.6. La fidelización del cliente 1.7. Referencias bibliográficas	Asistencia a 2 clases en directo a elegir a lo largo del cuatrimestre (0.5 puntos cada una) Test Tema 1	Presentación de la asignatura y clase del tema 1
Semana 2	Tema 2. La oratoria forense: el orador, el auditorio y el discurso 2.1. Introducción y objetivos 2.2. La oratoria y conceptos afines 2.3. La oratoria forense 2.4. La oralidad en el proceso judicial 2.5. El orador 2.6. El auditorio 2.7. El discurso y su construcción 2.8. El triángulo retórico (<i>ethos, logos y pathos</i>) al servicio del abogado 2.9. Referencias bibliográficas	Test Tema 2	Clase del tema 2
Semana 3	Tema 3. La construcción y exposición del discurso forense 3.1. Introducción y objetivos 3.2. El discurso forense 3.3. La <i>inventio</i> : la construcción del discurso forense 3.4. La disposición: la estructuración del discurso forense 3.5. La elocución: la expresión lingüística del discurso forense 3.6. La memoria: la evocación de hechos, pruebas y argumentos 3.7. La acción: la ejecución eficaz del discurso forense 3.8. Las herramientas para exponer el discurso forense 3.9. Referencias bibliográficas	Test Tema 3	Clase del tema 3
Semana 4	Tema 4. El interrogatorio directo 4.1. Introducción y objetivos 4.2. Interrogatorio directo y conrainterrogatorio 4.3. Preparación del interrogatorio directo 4.4. Preparación del interrogatorio 4.5. Ejecución del interrogatorio directo 4.6. Recomendaciones finales 4.7. Referencias bibliográficas	Actividad 1 (6 puntos) Test Tema 4	Clase del tema 4 y presentación de la actividad 1

Semana 5	Tema 5. El contrainterrogatorio 5.1. Introducción y objetivos 5.2. El contrainterrogatorio 5.3. Planificación del contrainterrogatorio 5.4. Ejecución del contrainterrogatorio 5.5. Referencias bibliográficas	Foro: ¿Qué importancia desempeñan las redes sociales en la abogacía actual? (2 puntos) Test Tema 5	Clase del tema 5 y presentación del foro: ¿Qué importancia desempeñan las redes sociales en la abogacía actual?
Semana 6	Tema 6. El abogado y la negociación 6.1. Introducción y objetivos 6.2. La negociación 6.3. Cualidades del abogado para negociar 6.4. Herramientas, actitudes y técnicas para negociar 6.5. Fase práctica, planificación y estrategia de la negociación 6.6. Errores de una negociación 6.7. Escenarios de negociación 6.8. Referencias bibliográficas	Actividad 2 (6 puntos) Test Tema 6	Clase del tema 6 y presentación de la actividad 2 Sesión de explicación del modelo de examen
Semana 7	Tema 7. La comunicación del abogado 7.1. Introducción y objetivos 7.2. Habilidades comunicativas en el ejercicio profesional 7.3. La comunicación con el cliente 7.4. La comunicación interna en los despachos de abogados 7.5. La comunicación con la prensa 7.6. Redes sociales e Internet 7.7. Referencias bibliográficas	Test Tema 7	Clase del tema 7 Clase de resolución del foro: ¿Qué importancia desempeñan las redes sociales en la abogacía actual?
Semana 8	Tema 8. El abogado y los juicios telemáticos 8.1. Introducción y objetivos 8.2. El marco normativo y jurisprudencial de los juicios telemáticos 8.3. La preparación, organización y gestión de los juicios telemáticos 8.4. El lenguaje verbal en los juicios telemáticos 8.5. El lenguaje no verbal en los juicios telemáticos 8.6. Ventajas e inconvenientes de los juicios telemáticos 8.7. Referencias bibliográficas	Test Tema 8	Clase del tema 8 y Clase de resolución de la actividad 2
Semana 9	Semana de exámenes		

NOTA

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.