

## Programación semanal

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

	Temas	Actividades (4 puntos)
Semana 1	<b>Tema 1. Los argumentos y la retórica</b> 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. Los argumentos y la retórica 1.3. Un poco de historia 1.4. Hablar con eficacia. Actitudes y aptitudes 1.5. El temor escénico	Asistencia a 4 sesiones presenciales virtuales a lo largo del cuatrimestre (0,1 puntos cada una)
Semana 2	<b>Tema 2. El discurso retórico</b> 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Finalidades y partes del discurso retórico 2.3. Fases de elaboración. Inventio, dispositio, elocutio, actio 2.4. Elementos esenciales de los grandes discursos y argumentación	Caso práctico: Discurso retórico (1.8 puntos)
Semana 3	<b>Tema 3. La oratoria forense</b> 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. El discurso en la sala de vistas 3.3. El lenguaje no verbal y la simpatía procesal 3.4. Los roles y su influencia en el mensaje	
Semana 4	<b>Tema 4. El interrogatorio</b> 4.1 ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. El dilema de reconstruir los hechos 4.3. Preparar un interrogatorio 4.4. Elementos a tener en cuenta	
Semana 5	<b>Tema 5. El alegato</b> 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. El alegato y su verdadera importancia 5.3. Partes de un alegato 5.4. Memorizar el alegato	Caso práctico: Elabora tu propio alegato (1.8 puntos)
Semana 6	<b>Tema 6. El despacho de abogados como organización que comunica</b> 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. Los despachos de abogados como entidad comunicadora 6.3. Evolución de los despachos en España 6.4. Las características comunicativas del sector de la abogacía 6.5. Perfil y organigrama del comunicador jurídico 6.6. Referencias bibliográficas	
Semana 7	<b>Tema 7. Herramientas de comunicación de los despachos de abogados</b> 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. La entrevista 7.3. Artículos en prensa 7.4. Ruedas de prensa 7.5. Notas de prensa 7.6. Dossier de prensa 7.7. Web corporativa 7.8. Redes sociales	
Semana 8	<b>Tema 8. El abogado ante el proceso de negociación</b> 8.1. ¿Cómo estudiar este tema? 8.2. Herramientas para llevar ventaja 8.3. La negociación con el propio cliente 8.4. El control emocional 8.5. Actitudes necesarias para encarar la negociación 8.6. Pilares de la negociación	

---

	Temas	Actividades (4 puntos)
Semana 9	Semana de exámenes	