



PRESENTACIÓN

Breve descripción:

- **Titulación:** Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y la Procura
- **Módulo/Materia:** La figura del abogado / Instrumentos y técnicas de acción
- **ECTS:** 2
- **Curso, semestre:** 1, 1.º
- **Carácter:** Obligatoria
- **Profesorado:** Álvaro Mendiola y Pablo Sánchez-Ostiz
- **Idioma:** Español
- **Aula, Horario:**

COMPETENCIAS

Competencias Generales:

- Comprender la profesión de abogado como director del asunto o conflicto confiado por el cliente, como configurador de situaciones jurídicas y de desarrollo de las mismas.
- Poseer una visión integral del ordenamiento jurídico que abarque las áreas de Derecho material con las procesales, así como la realidad social y cultural en la que se producen los conflictos jurídicos.
- Adquirir las capacidades para la toma de decisiones óptimas en la dirección de un litigio o asunto profesional no contencioso.

Competencias Especiales:

- Adquisición y selección de conocimientos que permitan desarrollar y/o aplicar ideas originales o efectivas para el caso.
- Aplicación de los conocimientos adquiridos y de la capacidad de resolución de problemas a la expresión oral o escrita, en entornos litigiosos y/o relacionados con su práctica profesional.
- Adaptación y optimización de los conocimientos e información disponibles –a menudo incompletos y limitados- para enfrentarse a la complejidad de la argumentación contradictoria. Elaboración de estrategias de defensa /negociación.
- Adquisición de las herramientas básicas para comunicar sus argumentos e ideas, así como sus fundamentos, a públicos especializados y no especializados de forma ordenada, clara y convincente.
- Adquisición de capacidad de aprendizaje, autocrítica y mejora de sus futuras actuaciones profesionales, tanto orales como escritas.
- Adquisición y puesta en práctica de las habilidades retóricas en un entorno de negociación.

PROGRAMA

I. Retórica escrita

1. Habilidades y destrezas básicas



Universidad de Navarra

2. Modos de argumentación
3. Ideación y organización del texto

II. Oratoria

1. Técnicas de expresión verbal
2. Técnicas de oratoria
3. Técnicas de argumentación procesal

III. Negociación

1. Técnicas
2. Estrategias

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Conforme a lo indicado en la Memoria del Máster en Acceso a la abogacía, las actividades formativas de esta asignatura son:

AF1 Clases presenciales expositivas

AF2 Clases prácticas presenciales

AF3 Estudio personal y en equipo

AF4 Tutorías (tutor; tutor abogado)

AF5 Evaluación

Se llevan a cabo mediante el planteamiento, elaboración y exposición de ejercicios, tanto escritos como orales.

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

Cada parte del programa (I. Retórica escrita, II. Oratoria y III. Negociación) se evaluará según este reparto en la calificación final:

I. Retórica **escrita**: 40 %

II. **Oratoria**: 40 %

III. **Negociación**: 20 %

A su vez, la asignatura se evaluará teniendo en cuenta la participación y ejercicios realizados en clase, según este porcentaje:

SE1. Valoración de la participación en clases presenciales: 15 %

SE2. Valoración de ejercicios escritos: 40 %

SE3. Valoración de exposiciones orales: 45 %



Universidad de Navarra

La calificación final de cada alumno se irá formando con las puntuaciones que sucesivamente se atribuyan a las intervenciones en clase, ejercicios orales expuestos en clase o escritos presentados.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

En caso de no superar la asignatura en la puntuación final, se realizará, dentro del mes siguiente a la publicación de las calificaciones, una segunda prueba escrita y oral.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Prof. Álvaro Mendiola (amendiola@external.unav.es)

Prof. Sánchez-Ostiz (pablosostiz@unav.es)

BIBLIOGRAFÍA

- Jürg Studer, *Guía Práctica de Oratoria*, 3.ª ed., DRAC, 2006 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Julio García Ramírez, *Estrategia de Oratoria Práctica para Abogados*, 6.ª ed. Colex, 2009 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Mark Cooney, *Style is Substance: Collected Cases Showing Why it Matters* (September 3, 2012). 14 Scribes Journal of Legal Writing 1 (2011-2012). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2160459>
- Douglas E. Abrams, *Legal Writing: Sense and Nonsense*, Missouri Bar web page, Fall 2009. <http://www.mobar.org/uploadedFiles/Home/Publications/Precedent/2009/Fall/Legal%20Writing%20Sense%20and%20Nonsense.pdf>
- Ricardo Jiménez Yáñez, *Escribir bien es de justicia*, 2.ª ed., Thomson Reuters, 2016 [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Santiago Muñoz Machado (coord.), *Libro de Estilo de la Justicia*.
- Ministerio de Justicia, *Informe de la Comisión de modernización del lenguaje jurídico*, 2011. <https://lenguajeadministrativo.com/wp-content/uploads/2013/05/cmlj-recomendaciones.pdf>
- Robert Fisher & William Ury, *Getting to Yes*, 3.ª ed., Penguin Group, 2011. [Localízalo en la Biblioteca](#)
- Tim Boyce, *Successful contract negotiation*, Hawksmere, 1993. [Localízalo en la biblioteca](#) (Formato electrónico)