

ÍNDICE

CAPÍTULO 1. HABILIDADES ESENCIALES DEL ABOGADO LITIGANTE

- I. Fundamentos de la excelencia del abogado litigante
- II. Imagen, presencia e impacto comunicativo en el foro
- III. Preparación intelectual y método profesional
- IV. Gestión de los recursos personales durante el juicio
- V. Persuasión y técnica forense
- VI. Ética profesional y calidad de la relación jurídica
- VII. Sostenibilidad profesional y adaptación

CAPÍTULO 2. NEGOCIACIÓN CON LA OTRA PARTE

- I. La negociación jurídica como competencia estratégica del abogado en el nuevo panorama jurídico
- II. La negociación como proceso estructurado. Fases estratégicas
- III. Técnicas para influir y alcanzar acuerdos eficaces

CAPÍTULO 3. LA INTERVENCIÓN DEL ABOGADO EN LA AUDIENCIA PREVIA Y EL JUICIO

- I. Principios que inspiran la actuación del abogado litigante
- II. La audiencia previa
- III. El juicio oral
Preparación y organización de la audiencia previa y del juicio oral
- IV. El abogado ante la inminencia del juicio
- V. El abogado litigante y la inteligencia emocional

CAPÍTULO 4. TEORÍA DEL CASO

- I. Concepto y características
- II. Construcción de la teoría del caso.
- III. Elementos estructurales de la teoría del caso
- IV. Proyección de la teoría del caso en el juicio
- V. Errores frecuentes en la construcción de la teoría del caso
- VI. Checklist final del abogado antes del juicio
- VII Caso práctico de teoría del caso: accidente de trabajo y determinación de contingencias
- VIII. Plantilla rellenable de construcción de la teoría del caso