01/03/2017

ECONOMIST&JURIST

mmartin

Cómo transmitir con eficacia el alegato que hemos preparado por escrito

Raúl Ochoa Marco, socio-fundador de Ochoa-Marco & Asociados

No sólo se requieren conocimientos técnicos acerca de la materia objeto de litigio, sino que es necesario la adquisición de una serie de habilidades que refuercen nuestra presencia en sala

1. Preparación de la estrategia jurídica y estructura del alegato

    1. Momentos previos al juicio
    2. Preparación del cliente para el acto del juicio
    3. La entrada en sala
    4. El comportamiento del abogado en Juicio
    5. Sintetizar

2. Captar la atención a través del alegato

    1. La postura
    2. La voz

En términos generales, el vocablo alegato – en latín *allegatus* – hace referencia a una alocución, un

testimonio o una exposición que se pronuncia en contra o a favor de una persona o de algo.

De acuerdo con lo establecido por el diccionario de la Real Academia Española**, se denomina alegato a la presentación que realiza el Abogado para fundamentar el derecho que tiene la parte que sostiene la defensa y para refutar las razones esgrimidas por la parte** ...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |