

PROGRAMA CLINICA JURIDICA I

NOMBRE DEL CURSO:	CLINICA JURIDICA I
PROFESOR:	JESICA TORRES QUINTANILLA
NATURALEZA:	OBLIGATORIO
REQUISITOS:	DERECHO CIVIL III; DERECHO CIVIL IV; DERECHO PROCESAL III; DERECHO DEL TRABAJO I
NÚMERO DE CRÉDITOS:	OCHO

I.- Descripción del Curso:

En el curso de Clínica Jurídica I el estudiante interviene en el enfrentamiento de casos reales de relevancia jurídica, bajo la supervisión de un docente. El grupo curso está integrado por un bajo número de estudiantes, lo que permite un trabajo personalizado y el desarrollo de competencias y destrezas profesionales.

II: - Objetivos Generales:

Enfrentar uno o más casos reales desarrollando competencias y destrezas profesionales

III.- Objetivos específicos:

Al finalizar el curso los alumnos deberán:

- a) Realizar la calificación jurídica del caso;
- b) Identificar y evaluar las posibles vías de solución;
- c) Planificar e implementar la estrategia de enfrentamiento del caso;
- d) Será capaz de enfrentar éticamente el caso;
- e) Redactar instrumentos jurídicos, asumir defensas orales y escritas, participar en entrevistas y procesos de negociación y utilizar diversas fuentes legales. Asimismo, será capaz de desarrollar trabajo en equipo y desempeñarse con un enfoque ético.

IV.- CONTENIDOS.

Segundo Semestre de 2020
24 de Agosto 2020 al 20 de Noviembre de 2020
(Total 25 Clases efectivas)

1. Método Clínico de caso: a) Introducción al método clínico: El caso. b) Enfrentamiento del caso. Posicionamiento de la situación; diagnóstico; desarrollo de soluciones; decisiones; implementación de la solución seleccionada y evaluación.

PROGRAMACION:

24/09 Introducción al Módulo
26/08 Enfrentamiento del caso. Posicionamiento de la situación.
31/08 Diagnóstico; Desarrollo de la solución seleccionada y evaluación
02/09 Aplicación en casos simulados

2. Técnica de Entrevista. La Entrevista profesional del abogado, sus objetivos. La comunicación. Las preguntas como herramienta comunicacional. El marco de referencia en la comunicación

07/09 Técnica de Entrevista. La Entrevista profesional del abogado y sus objetivos
09/09 La comunicación. Las Preguntas como herramienta comunicacional. El Marco de referencia en la comunicación.
14/09 Interrogatorio de Testigos. Directo e Indirecto.
16/09 Ejercicios de aplicación

3. Enfrentamiento ético del caso. Análisis de lecturas relativas al tema y

discusión sobre la aplicación de las normas del Código de Ética del Colegio de Abogados a casos clínicos.

- 21/09 Enfrentamiento ético del caso. Análisis de lecturas relativas al tema. Discusión sobre aplicación de las normas del Código de Ética del Colegio de Abogados a casos Clínicos
- 23/09 Aproximaciones a la solución de conflictos éticos.

4. Técnicas de Escrituración Legal. Elaboración de escritos y otros documentos jurídicos de general utilización en el desarrollo profesiona

- 28/09 Técnicas de Escrituración Legal. Distintas expresiones escritas en la profesión jurídica
- 30/09 Redacción de Cartas, Oficios, Contratos
- 05/10 Redacción de escritos forenses
- 07/10 Ejercicios de aplicación

5. Técnicas de Expresión Oral. Lenguaje digital y analógico. Argumentación jurídica. Técnicas de oratoria aplicadas a las principales intervenciones del abogado. Simulación de audiencias y alegatos.

- 14/10 La expresión Oral. El lenguaje. Y la comunicación Técnicas de comunicación efectiva. La entonación en el discurso
- 19/10 La Argumentación en el Discurso. La Argumentación jurídica. La Argumentación y la Refutación. Las Falacias.
- 21/10 La Improvisación en la Argumentación
- 26/10 Principales actuaciones orales en el Foro y sus diferencias
- 28/10 Ejercicios de Simulación
- 02/10 Ejercicios de Simulación

6. Técnicas de Negociación. Concepto de negociación; elementos y herramientas básicas; estrategias y tácticas en negociación. Aplicaciones de este método alternativo en la labor profesional del abogado.

04/11	La Negociación. Concepto, elementos y herramientas básicas
09/11	Estrategias y Tácticas en la Negociación
11/11	Los roles en la Negociación. La importancia del equipo.
16/11	La Formalización de los acuerdos.
18/11	La negociación legal.

V. EVALUACION:

En el curso de Clínica Jurídica I se aplica el siguiente sistema de evaluación.

El desempeño de los estudiantes es evaluado con una nota en dos áreas:

1. a) El enfrentamiento de casos reales, y
2. b) Los módulos de competencias profesionales.

El promedio de calificación de ambas áreas representa el 50% de la nota final de aprobación del curso.

Además el estudiante rinde un examen final, cuya ponderación es el 50% de la nota de aprobación del curso.

El examen final es común para todos los estudiantes de nivel y consiste en el enfrentamiento del estudiante a un caso, de entre un conjunto de casos previamente preparados por el Departamento. Consta de dos partes: la redacción de una demanda y la defensa oral de la estrategia de enfrentamiento del caso elegida por el estudiante.

La evaluación se realiza utilizando una pauta de evaluación común para todos los cursos del nivel y el caso a trabajar, así como las pautas de evaluación, se entregan al estudiante con una semana de antelación.

A fin de asegurar la igualdad en la evaluación final entre los distintos cursos, los casos materia de examen son elaborados por el Departamento y se distribuyen distintos casos entre los estudiantes del mismo curso.

Bibliografía Obligatoria

Materiales Docentes de:

- - Técnicas de entrevista
- - Negociación
- - Oratoria
- - Escrituración Legal
- - Ética