

Negociación Estratégica en el Sistema Penal Acusatorio

Ciencias Sociales y Humanas | Derecho | para estudiantes universitarios | 16 semanas

Descripción del Curso

Este curso está diseñado para estudiantes universitarios de Derecho interesados en adquirir competencias avanzadas en negociación dentro del marco del Sistema Penal Acusatorio. A lo largo de 16 semanas, se abordarán desde los fundamentos jurídicos y éticos hasta las técnicas estratégicas y comunicacionales necesarias para negociar eficazmente en procesos penales. El curso enfatiza la integración de la víctima, la aplicación práctica de herramientas legales para la resolución anticipada y la defensa de acuerdos ante audiencias judiciales.

Dirigido a estudiantes que desean fortalecer sus habilidades estratégicas y jurídicas en el contexto penal, este programa combina análisis teórico con casos prácticos, simulaciones y ejercicios comunicativos. La metodología es participativa y centrada en el aprendizaje activo, promoviendo la reflexión crítica y el desarrollo de competencias aplicables en entornos profesionales reales.

Al finalizar, los estudiantes estarán capacitados para diseñar y ejecutar estrategias de negociación basadas en la teoría del caso, utilizar recursos legales adecuados, comunicar de forma persuasiva y ética, y asegurar acuerdos sostenibles que respeten los estándares institucionales y los derechos de las partes involucradas.

Objetivos Generales

- Analizar el marco jurídico y ético del Sistema Penal Acusatorio para identificar oportunidades de negociación.
- Aplicar técnicas y estrategias de negociación adaptadas al contexto penal para alcanzar acuerdos efectivos.
- Diseñar y defender la teoría del caso como base para la negociación y resolución anticipada.
- Comunicar argumentos y propuestas de manera persuasiva en audiencias y negociaciones.
- Integrar la perspectiva de la víctima y actuar conforme a los estándares éticos e institucionales durante el proceso de negociación.

Competencias

- Aplicar técnicas de negociación específicas al contexto del Sistema Penal Acusatorio.
- Diseñar estrategias jurídicas basadas en la teoría del caso para procesos de negociación penal.
- Utilizar herramientas legales para la resolución anticipada de conflictos penales.
- Comunicar de manera persuasiva y profesional en negociaciones y audiencias judiciales.
- Integrar efectivamente la participación de la víctima en el proceso de negociación.
- Actuar con ética y conforme a los estándares institucionales en el ámbito penal.

Requerimientos

- Conocimientos básicos de derecho penal y proceso penal acusatorio.
- Acceso a legislación vigente y jurisprudencia relacionada con el sistema penal acusatorio.
- Materiales de lectura proporcionados por el docente, incluyendo artículos y casos prácticos.
- Herramientas tecnológicas para participar en simulaciones y actividades en línea.
- Habilidades básicas de comunicación oral y escrita.

Unidades del Curso

Unidad 1: Introducción al Sistema Penal Acusatorio y su Marco Jurídico

Unidad 2: Fundamentos de la Negociación en el Ámbito Jurídico

Unidad 3: Ética y Estándares Institucionales en la Negociación Penal

Unidad 4: Técnicas de Comunicación Persuasiva para la Negociación

Unidad 5: La Teoría del Caso como Base para la Estrategia de Negociación

Unidad 6: Herramientas Legales para la Resolución Anticipada de Conflictos

Unidad 7: Integración de la Víctima en el Proceso de Negociación

Unidad 8: Diseño y Ejecución de Estrategias de Negociación Penal

Unidad 9: Simulaciones y Prácticas de Negociación en el Sistema Penal

Unidad 10: Defensa y Validación de Acuerdos en Audiencias Judiciales

Unidad 11: Manejo de Conflictos y Crisis en la Negociación Penal

Unidad 12: Aspectos Psicológicos y Emocionales en la Negociación Penal

Unidad 13: Negociación Multilateral y Coordinación con Instituciones

Unidad 14: Análisis de Casos Reales y Jurisprudencia

Unidad 15: Evaluación Integral y Retroalimentación

Unidad 16: Proyecto Final: Diseño y Presentación de una Estrategia de Negociación Penal

