

OPLEIDINGSMODULES

PleitAcademie biedt een *incompany* opleidings- en trainingsprogramma van hoog niveau, waarbij deskundige trainers ("Academy Members") met een brede multidisciplinaire expertise en achtergrond, advocaten kennis en ervaring laten opdoen in de kunst van het pleiten, presenteren en pitchen. Een selecte groep van vooraanstaande (ex-)advocaten, rechters, psychologen, pitch coaches, acteurs, presentatie- en argumentatieleer deskundigen, logopedisten, retorica-experts en taalstrategen trainen de advocaten in allerlei aspecten van het pleiten (in de ruime zin van het woord), waaronder het gebruik van lichaamstaal, stem en dictie, de rol van emotie, het kiezen van de juiste verbale techniek en de kunst van het argumenteren en herkennen van drogredenen en framing. Onze multidisciplinaire aanpak garandeert een nieuwe, moderne, benadering van een advocatenopleiding. Door de inhoud van de opleiding, de ervaring en expertise van de trainers draagt PleitAcademie bij aan de ervaringsontwikkeling van advocaten waardoor effectiever, overtuigender en trefzekerder kan worden gepleit.

PleitAcademie zal aan de hand van de wensen van het individuele advocatenkantoor waar de *incompany* training plaatsvindt beschikbare opleidings- en trainingsmodules aanbieden.

Hier treft u enkele voorbeeldmodules aan zoals die door PleitAcademie.nl worden aangeboden. Hierbij wordt uitdrukkelijk vermeld dat dit slechts een momentopname is. Het trainingaanbod wordt voortdurend aangepast d.m.v. nieuwe of aangepaste modules, afhankelijk van de wensen van de individuele advocatenkantoren die bij PleitAcademie een opleiding afnemen.

PleitAcademie.nl is een door de Nederlandse Orde van Advocaten erkende opleidingsinstelling.



Module 1. Stemtraining, Retorica beginselen en Taalstrategie

In een eerste (korte) analyse worden de stemmen van de deelnemers aan de training getest door een logopedist(e) (op effectief gebruiken van de stem, invloed van stemtechniek op presentaties en pleidooien, etc.). Vervolgens komen retorica beginselen van een effectieve en overtuigende presentatie of pleidooi aan de orde (aan de hand van video's en casus). Vervolgens worden in dit onderdeel taalbeheersing getraind alsmede de rol en mogelijkheden van het "framen" (wat is het dat je wilt dat van je betoog blijft "hangen"?). Hoe verbeter ik charismatische aspecten, verstaanbaar en expressief spreken- stemmelodie, spreektempo, timing, klemtoon. Hoe verbeter ik stressbestendigheid in het spreken bij (on)gewenste emoties: stoïcijnse aspecten – mindset, ademregulatie. Hoe kan ik langdurig spreken zonder overbelasting van de stem.



De retorica is de klassieke kunst van het overtuigen in het openbare leven. De klassieken onderscheiden drie situaties: politieke, juridische en andere gelegenheden (bv. bij ceremonies als jubilea, prijsuitreikingen, etc.). In alle drie deze situaties moet het "publiek" uiteindelijk oordelen over de wenselijkheid van de te nemen maatregelen of voorgestelde acties, over de rechtmatigheid van het gedrag, over de verdiensten van de jubilaris, etc. Het stelsel dat ze daartoe hebben ontwikkeld is gebaseerd op goede argumenten en emotionele beïnvloeding.

Werkvorm: stemanalyse, stem- en andere oefeningen, retorica voorbeelden en cases, alles met behulp van videoanalyses, filmpjes met voorbeelden van de te trainen onderwerpen en praktische training aan de hand van (korte) cases.

Leerdoelen: het effectief gebruik van de stem, het hanteren van een logisch en overtuigend discussie, debat of pleidooi en de kunst van het framen.

Trainingsteam: bij elk trainingsonderdeel wordt in samenspraak met de klant een team van twee trainers ("Academy Members") vastgesteld.

Duur training: De training duurt twee dagdelen (een ochtend en een middag). Begin en eind van de training kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat de effectieve trainingsduur exclusief pauzes de ochtend en de middag telkens 3 uur beslaan, dus totaal een duur van 6 uur exclusief pauzes.

Opleidingspunten Orde van Advocaten:



Module 2: Pleittechnieken en strategie voor pleidooien¹

Wat verwacht een rechter van een pleidooi? De kunst van het weglaten, maar ook een grondige kennis van het door rechters gehanteerde Civiel Beslismodel. In dit onderdeel komt ook de aan dat Civiel Beslismodel gerelateerde - door PleitAcademie ontwikkelde - "Standaard Geschilpunten Pleidooi" aan de orde, een trainingsmodel waaraan elk pleidooi moet voldoen. Door docenten ("Academy Members") die lid zijn van de rechterlijke macht wordt met name getraind op welke wijze de "consument" van het pleidooi geïnformeerd wil worden over de feiten en andere niet juridische aspecten van een geschil. Rechters hechten veel belang aan oordeelsvorming die verder gaat dan het toepassen van "technisch-juridische" methodes, zoals het maken van een eigen inschatting wat een rechtvaardige oplossing van het geschil zou zijn. De advocaat-pleiter vervult daarbij een belangrijke rol.



Hoe de belangen van de cliënt te verenigen met een effectief pleidooi (d.w.z. het informeren van de rechter ook op punten die *niet* in het voordeel van de cliënt spreken? Hoe duid ik

¹ Waaronder mondelinge behandeling(en)

mijn "arena", mijn "publiek"? Hoe te reageren op een actieve rechter die de pleiter regelmatig vragen stelt dan wel interrompeert? Hoe manage ik de inhoud van mijn pleidooi met de beschikbare (vaak heel) korte tijd? De Do's en Don'ts van een pleidooi of comparitie. Overtuigingstechnieken, welke zijn het en hoe te hanteren in een pleidooi of presentatie?

Werkvorm: praktijkvoorbeelden, discours trainingen, bestudering van voorafgaand opgestuurde cases/dossiers, "flash card casus", (korte) mock-trial, video analyse

Leerdoelen: begrip van en ervaring met de het Civiele Beslismodel van rechters, alsmede de psychologie van de oordeelsvorming en de invloed van emoties op rechterlijke uitspraken, het toepassen van de "Standaard Geschilpunten Pleidooi". Effectieve en empathische benadering van de rechter, de kunst van het "debatteren" in een pleitomgeving, Gebruik van databases en technieken om rechters te (leren) kennen. "Pick your fight"-principe en de concrete invulling daarvan in een pleitomgeving. Strategisch gebruik van taal.

Duur training: De training duurt twee dagdelen (een ochtend en een middag). Begin en eind van de training kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat de effectieve trainingsduur exclusief pauzes de ochtend en de middag telkens 3 uur beslaan, dus totaal een duur van 6 uur exclusief pauzes.

Opleidingspunten Orde van Advocaten:



Module 3: Ken uw rechter

Elke rechter houdt zich bezig met het recht op basis van de feiten die partijen aandragen. Hij moet over de vorderingen en de verweren van partijen beslissen (artt. 23 en 24 Rv). Anders dan in het strafrecht wordt van de civiele rechter niet verwacht dat hij zelfstandig onderzoek instelt naar de feiten. Een goede advocaat en pleiter "kruipt" in de huid van de rechter om te beoordelen welke feiten van belang zijn voor de zaak van zijn cliënt, maar moet ook oog hebben voor feiten die nadelig zijn voor de zaak van zijn cliënt. Deze module beoogt de

advocaat te trainen in het verzamelen ordenen en op effectief en juiste wijze brengen van die feiten. Aandacht zal worden gegeven aan het schrijven van vonnissen door advocaten om op die manier te leren welke feiten een rechter nodig heeft om met kennis van de wet en jurisprudentie tot een rechtvaardig en voor beide partijen werkende oplossing te komen.

Eerste dag(deel): In dit onderdeel wordt specifiek aandacht besteed aan het perspectief van de rechter bij de beoordeling van een civiele zaak en de taakverdeling tussen rechter en partijen. De diverse onderdelen van het civiele vonnis en het beoordelingskader van de rechter worden in kaart gebracht. Bekendheid met het "Civiel Beslismodel" van rechters en hoe pleiters daarop moeten anticiperen. Aan de hand van een "civiele beslissingsmodel" wordt getraind op welke wijze een juiste analyse en verdeling van stelplicht en bewijslast wordt verkregen. Vanuit de dagelijkse rechterlijke praktijk worden voorbeelden en praktische tips gegeven hoe de rechter kan worden overtuigd, wordt de individuele pleittechniek van de deelnemers getoetst en getraind zodat die aansluit op de verwachtingen van de rechter.



Tweede dag(deel): Op basis van de op eerste trainingsdag verkregen inzichten wordt aan de hand van casus en oefeningen getest op welke wijze effectief en met kennis van degene(n) voor wie men pleit een overtuigend betoog kan worden opgezet. Daarbij komen ook praktische thema's als bewijsaanbod, bewijslevering en bewijswaardering aan de orde. Deelnemers zullen ook getraind worden in het zelf schrijven van een vonnis om zo kennis te maken met hetgeen de "consument" van een pleidooi verwacht voor het schrijven van een goed gemotiveerd vonnis. Trainers zullen aan de hand van een opdracht tot schrijven van een vonnis de aspecten trainen die nodig zijn om krachtig, overtuigend en effectief te pleiten

Werkvorm: praktijkvoorbeelden, casus, vonnis schrijven, video analyses

Leerdoelen: begrip voor de positie van het college waarvoor men pleit. Technische vereisten waaraan vonnissen moeten voldoen, en hoe de advocaat daarop moet anticiperen.

Duur training: De training duurt twee dagdelen (een ochtend en een middag). Begin en eind van de training kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat

de effectieve trainingsduur exclusief pauzes de ochtend en de middag telkens 3 uur beslaan, dus totaal een duur van 6 uur exclusief pauzes.

Opleidingspunten Orde van Advocaten:



Module 4: Debattechnieken

De kracht van goed luisteren, snel reageren en de kunst van het overtuigen. Dit deel van de Pleittraining is gericht op het helder, overtuigend en effectief spreken en weerleggen van argumenten in pleidooien. Inlevingsvermogen. Hoe weerleg je argumenten van de opponent? Welke argumenten gebruik ik wel en welke niet? Hoe anticipeer ik op zwaktes in mijn zaak? Hoe reageer ik effectief in tweede termijn? Met welke technieken geef je je argumenten meer overtuigingskracht? Een krachtige voordracht: welke kleine veranderingen verdubbelen de impact van uw betoog? Scherp reageren op lastige vragen van de rechter en wederpartij.

Werkvorm:

Instructie over het Oxford debat als oefenvorm, korte handreiking in theorievorm, Oxford debatten met veel ruimte voor oefening en individuele feedback, terugkoppeling naar de normale pleitpraktijk.

Leerdoelen: Snel kunnen reageren op aanvallen, reageren in tweede termijn. Lijn vasthouden en eigen standpunt overeind kunnen houden ook onder pressie. Structureren van een betoog. Samenvatten en analyseren van een betoog en weerleggen in één minuut (resp. zeer korte tijd). Handvatten kunnen toepassen voor snelle analyse van het pleidooi van de opponent. Korter, duidelijker en aantrekkelijker formuleren. Maximale overtuigingskracht. Adequaat reageren is te leren! Hierbij gaat het om de kunst inhoudelijk sterke bijdragen nauwkeurig, to the point, snel, maar ook aantrekkelijk en pakkend te kunnen formuleren. De feedback zal per persoon op een



constructieve en positieve manier worden gegeven, zodat elke deelnemer zich in het volgende debat optimaal kan verbeteren.

Duur training: De training duurt één dagdeel (een ochtend of een middag). Begin en eind van de debattraining kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat de effectieve trainingsduur exclusief pauzes dient te beslaan

Opleidingspunten Orde van Advocaten



Module 5: Overtuigen en de rol van Psychologie, Retorica en Acteertechnieken

In deze module gaat het om vaardigheidstrainingen gericht op het vergroten van overtuigingskracht bij pleiten, presenteren en pitchen. Want hoe je iets zegt is minstens zo belangrijk als wat je zegt. Psycholoogtrainers alsmede acteertechnieken komen in dit onderdeel aan de orde. In deze module wordt getraind hoe de talenten van individuele deelnemers kunnen worden onderkend en effectiever kunnen worden ingezet, maar ook welke rol emoties spelen bij pleidooien, comparities maar ook bij zakelijke presentaties en pitches en op welke wijze emoties van anderen makkelijker kunnen worden geïnterpreteerd en vervolgens kunnen worden gebruikt bij het voorbereiden van een mondeling pleidooi of betoog.

Naast psychologie speelt ook kennis en ervaring met retorica een belangrijke rol, retorica is immers de klassieke kunst van het overtuigen in het openbare leven. De klassieken onderscheiden drie situaties: politieke, juridische en andere publieke gelegenheden (bijv. bij ceremonies als begrafenissen, jubilea, prijsuitreikingen, enz.). In alle drie deze situaties moet het publiek uiteindelijk oordelen over de wenselijkheid van de te nemen maatregelen, over de rechtmatigheid van



het gedrag, over de verdiensten van een jubilaris, etc. Het stelsel dat zij daartoe hebben ontwikkeld is niet gebaseerd op de logica maar op goede argumenten en emotionele beïnvloeding. In deze module komen deze aspecten aan de orde.

Werkvorm:

Korte handreiking in theorievorm, emotiemanagement casus, rollenspel, met veel ruimte voor oefening aan de hand van praktijkgevallen en te bepleiten casus, daarna individuele feedback en terugkoppeling naar de pleitpraktijk.

Leerdoelen: beheersen van emotie technieken, retorica regels als methode om beter te overtuigen. Maximale overtuigingskracht. Adequaat reageren. Feedback en individuele analyse en groepsanalyse.

Duur training: De training duurt twee dagdelen (een ochtend en een middag). Begin en eind van de training kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat de effectieve trainingsduur exclusief pauzes de ochtend en de middag telkens 3 uur beslaan, dus totaal een duur van 6 uur exclusief pauzes.

Opleidingspunten Orde van Advocaten:



Module 6: Emotiemanagement en het herkennen en ontleden van denkfouten

In deze training leert u emotiemanagement technieken gebruiken om de ander te overtuigen van uw argumenten. Naast een korte introductie van de theorie van de moderne emotieleer gezien vanuit de psychologie wordt de rol van emotiemanagement getraind. Het theoretische kader is opgebouwd uit emotieleer van professor Frijda, emotie management van Smits. Via praktijkvoorbeelden en actieve werkvormen worden hypothesen gebruikt waarbij de wetenschapstheorie van Popper wordt gevolgd. Tevens krijgt u inzicht in de theorie van Kahneman aangaande denkfouten en denksystemen. Daarbij leert u hoe denkfouten ontstaan, denkfouten ontleed kunnen worden en hoe advocaten denkfouten kunnen voorkomen.

Werkvorm:

Korte handreiking in theorievorm, emotiemanagement casus, rollenspel, met veel ruimte voor oefening aan de hand van praktijkgevallen en te bepleiten casus, daarna individuele feedback en terugkoppeling naar de pleitpraktijk.

Leerdoelen: beheersen van emotie technieken, retorica regels als methode om beter te overtuigen. Maximale overtuigingskracht. Adequaat reageren. Feedback en individuele analyse en groepsanalyse.

Duur training: De training duurt twee dagdelen (een ochtend en een middag). Begin en eind van de training kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat de effectieve trainingsduur exclusief pauzes de ochtend en de middag telkens 3 uur beslaan, dus totaal een duur van 6 uur exclusief pauzes.



Opleidingspunten Orde van Advocaten:



Module 7: Mock- trial

In deze module wordt hetgeen is getraind in andere modules in praktijk gebracht en getoetst onder leiding van de trainers en rechters-Academy Member(s) aan de hand van een vooraf aan de deelnemers toegestuurde (bestaande, geanonimiseerde) casus en materiaal. Intensieve analyses van individuele prestaties zijn een belangrijk onderdeel.

Na afloop van de mock trial - voorgezeten door een rechtbank die bestaat uit tenminste één rechter en één niet-jurist-Academy member - vindt een uitgebreide analyse plaats (a) door de aanwezige cursisten die het pleidooi van de respectieve pleiters beoordelen (b) door de aanwezige docent(en)-Academy member(s) en (c) wordt verslag gedaan van de besluitvorming in "raadkamer", zodat de pleiter(s) inzicht krijgt in hetgeen de rechtbank bij zijn oordeel heeft betrokken, welke zaken niet of onvoldoende aan de orde zijn gesteld, en

welke elementen van eerdere modules die de cursisten hebben doorlopen wel of niet adequaat zijn toegepast.

Werkvorm:

Moot-Court. In overleg met het kantoor kan de "court" ofwel uit 3 leden bestaan met bv. 1 of 2 advocaat-partners van het betreffende kantoor en 1 trainer die mogelijk in een andere aan de moot court voorafgaande module heeft getraind, ofwel uit dezelfde trainers bestaat die (mogelijk) een voorbereidingsmodule (bv. "Ken uw rechter") hebben gedaan voorafgaande aan de Moot-Court.

Leerdoelen: Overtuigende mondelinge behandeling waar eventuele pleittechnieken en vaardigheden die eerder zijn getraind worden toegepast.

Duur training: De Moot-Court duurt één dagdeel (een ochtend of een middag). Begin en eind van de training kunnen in overleg met het advocatenkantoor worden vastgesteld, zij het dat de effectieve trainingsduur exclusief pauzes minstens 3 uur moet omvatten exclusief pauzes.

Opleidingspunten Orde van Advocaten:



Module 8: "Fly-On-The-Wall" service

Deze module is specifiek gericht op één individuele advocaat, jong of oud, onervaren of "oude rot" in het vak, werkzaam op een klein of eenmanskantoor, (middel)groot of op een internationaal kantoor, als stagiaire, medewerker of partner. De individuele advocaat die in zijn of haar praktijk veel te maken heeft met pleidooien (thans: mondelinge behandelingen) en graag feedback en coaching wil hebben na een pleidooi of mondelinge behandeling van die advocaat. Of wel een advocaat die zich wil laten adviseren hoe hij/zij de pleitvaardigheid kan verbeteren (na een zitting waar de "fly-on-the-wall" aanwezig was). Of voor de advocaat die wil werken aan de stem, de houding, de overtuigingskracht, dan wel wil leren hoe je zonder "notities" of pleitnota toch effectief kunt pleiten. Of de advocaat die wil leren omgaan met het meer op discussie gerichte model waarbij de rechter onder het nieuwe KEI regime de regie in handen neemt en de advocaat al in een vroege fase maximaal en effectief de rechter wil overtuigen van het gelijk van zijn/haar cliënt(e).



Eén van de 26 Academy Members staat klaar om met de individuele advocaat mee te gaan naar het pleidooi (mondelijke behandeling) (de "fly-on-the-wall") dan wel aanwezig te zijn tijdens een presentatie of pitch om daarna niet alleen feedback te krijgen maar ook concrete suggesties hoe de vaardigheid te vergroten en eventuele verbeterpunten te trainen.

Dit alles in een discrete omgeving, geheel aangepast aan de individuele wensen van de advocaat. Deskundige coaches en trainers van PleitAcademie staan voor u klaar.

Werkvorm:

Na een intake gesprek waarbij de wensen van de advocaat worden besproken zal de Academy Member van zijn/haar keuze - op anonieme basis - aanwezig zijn bij de mondelinge behandeling. Na afloop van het pleidooi wordt een datum en tijd afgesproken waarop de trainer zijn bevindingen met de advocaat bespreekt. Gezamenlijk kan dan worden besloten of het nodig of gewenst is aanvullende trainingen te doen.

Leerdoelen: verbeteren resp. maximeren van de mondelinge vaardigheid bij pleidooien (mondelijke behandelingen)

Duur training: Onder "duur" wordt hier verstaan de tijd die gemoeid is met het voorgesprek, de aanwezigheid van de trainer bij de mondelinge behandeling (eventueel af te spreken dat hij/zij (slechts) een bepaalde tijd aanwezig zal zijn) en het nadien te houden feedback gesprek en eventueel een training die in onderling overleg kan worden vastgesteld.

Toetsing Kennisoverdracht

Kenmerk van de PleitAcademie opleidingen en trainingen is dat het in alle modules gaat om *actieve werkvormen*. Dat wil zeggen dat de modules van een actieve participatie van de deelnemers uitgaan (het passief aanhoren van "colleges" behoort niet tot het trainings- en opleidingspakket). Alle modules worden gegeven aan de hand van real-time casus (al dan niet aan de hand van een bestaande, geanonimiseerde en gearhiveerd advocaten dossier van een zaak die zich voor een rechtbank heeft afgespeeld), maken van concept vonnissen, geven van voordrachten, houden van debatten aan de hand van stellingen etc. Alle trainingen vereisen een voortdurende actieve houding van de deelnemers. Voort wordt er gebruik gemaakt van video en audio opnames welke telkens na elke module voor individuele deelnemers wordt geëvalueerd door de trainers.

PleitAcademie.nl stelt de klant de door de aanwezigen gegeven evaluatie (online) ter beschikking.

PleitAcademie.nl hanteert een *klachtenregeling* (welke kan worden gevonden op de website onder aan de "Home" pagina)

Voor op maat aangeboden modules kunt u contact opnemen met:

PleitAcademie.nl
Bezuidenhoutseweg 350
2594 BE Den Haag
telefoon: 070-335 07 89
email: info@pleitacademie.nl

