

# O PODER DA ORATÓRIA NA PRÁTICA JURÍDICA



FACULDADE  
BAIANA DE  
DIREITO

01

# INFORMAÇÕES GERAIS

- **Início das aulas:** 03/08/2026
  - **Final das aulas:** 06/08/2026
  - **Carga-Horária:** 12 horas
  - **Duração:** 1 semana
  - **Modalidade:** Aulas Presenciais
  - **Local:** Faculdade Baiana de Direito
  - **Dias e Horários:** Segunda à quinta, das 19h às 21h40
- 
- **Cronograma letivo:**
    - Aula 1: 03/08/2026
    - Aula 2: 04/08/2026
    - Aula 3: 05/08/2026
    - Aula 4: 06/08/2026

# 02

## SOBRE O CURSO

Descrição do produto: O curso “O Poder da Oratória na Prática Jurídica”, a ser realizado na Faculdade Baiana de Direito, é uma imersão intensiva voltada ao desenvolvimento da comunicação no contexto jurídico.

Ao longo de quatro encontros, os participantes irão aprender técnicas práticas para estruturar argumentos, falar com clareza, controlar a ansiedade e se posicionar com autoridade em audiências, sustentações orais, apresentações acadêmicas e ambientes institucionais.

Com metodologia dinâmica e foco aplicado, o curso combina fundamentos da retórica jurídica, comunicação verbal e não verbal, além de simulações reais com feedback individualizado – preparando o aluno para os desafios concretos da prática forense e da vida profissional.

# 02

## SOBRE O CURSO

### Proposta de valor/Diferenciais:

1. Casos práticos contextualizados com a realidade local
2. Ênfase em atuação práticas
3. Linguagem acessível sem perder rigor técnico

### Público:

- Estudantes de Direito (graduação e pós-graduação)
- Advogados(as) e bacharéis em Direito
- Membros de carreiras jurídicas (Defensoria, Ministério Público, Magistratura)
- Professores e pesquisadores da área jurídica
- Profissionais que atuam com atendimento ao público jurídico

**Também é aplicável para quem não é formado em Direito. Embora o foco seja jurídico, os módulos de comunicação, controle emocional e estrutura de discurso o curso também beneficia:**

- Estudantes e profissionais de áreas como Administração, Psicologia, Comunicação e Ciências Sociais
- Pessoas que desejam melhorar sua capacidade de falar em público
- Profissionais que atuam com argumentação, negociação ou exposição oral

# 03

## INVESTIMENTO

**R\$1.100,00** (20% de desconto para alunos da Baiana de Direito)

**6x R\$ 183,33**(cartão de crédito)

# 04

## O QUE VOCÊ VAI APRENDER

### **DIA 1 – FUNDAMENTOS DA ORATÓRIA JURÍDICA E POSICIONAMENTO PROFISSIONAL**

#### **Módulo 01 – A Oratória e o Marketing Pessoal Jurídico**

- A oratória como ferramenta de poder no Direito
- Comunicação como estratégia na advocacia, Defensoria e carreiras públicas
- Construção da autoridade profissional (tribunal, sala de aula, redes sociais)
- Alinhamento entre:
  - Linguagem verbal
  - Linguagem não verbal
  - Conteúdo jurídico
- Aplicação prática: Simulação rápida de apresentação pessoal (pitch jurídico)

# 04

## O QUE VOCÊ VAI APRENDER

### **Módulo 02 – Comunicação: Dom ou Habilidade? (com foco jurídico)**

- Desmistificando o “dom”
- Comunicação como técnica treinável
- Ansiedade em audiências e sustentações orais
- Reações fisiológicas:
  - Tremor
  - Sudorese
  - Taquicardia
- Ferramentas práticas: Técnicas rápidas de controle emocional antes de falar

### **DIA 2 – COMUNICAÇÃO EFICAZ E OS 3 PILARES NA PRÁTICA FORENSE**

#### **Módulo 03 – Os 3 Pilares da Comunicação Jurídica + CNV**

- Conteúdo + Linguagem verbal + Linguagem não verbal
- Comunicação Não Violenta (CNV) aplicada ao Direito:
- Relação com magistrados
- Atendimento ao assistido
- Audiências

# 04

## O QUE VOCÊ VAI APRENDER

### 1º Pilar – CONTEÚDO (O que falar)

- Estruturação de raciocínio jurídico
- Organização de argumentos
- Uso de mapas mentais para sustentações
- Clareza e objetividade (evitar juridiquês excessivo)
- **Exercício:** Construção de mini sustentação oral

### 2º Pilar – LINGUAGEM VERBAL (Como falar)

- Dicção e projeção de voz
- Ritmo, pausas e ênfase
- Como prender atenção em audiência
- **Exercício prático com leitura jurídica**

### 3º Pilar – LINGUAGEM NÃO VERBAL (O corpo que fala)

- Postura em tribunal
- Gestos estratégicos
- Expressão facial e credibilidade
- **Simulação:** Postura em audiência e tribunal

# 04

## O QUE VOCÊ VAI APRENDER

### **DIA 3 – ESTRUTURA DE DISCURSO E ORATÓRIA APLICADA AO DIREITO**

#### **Módulo 04 – Os Dois Momentos Mais Importantes**

##### **4.1 Introdução**

- Como captar atenção do julgador
- Técnicas de abertura em sustentações

##### **4.2 Conclusão**

- Fechamento com impacto
- Pedido claro e estratégico

**Exercício prático:** Abertura e fechamento de caso real

#### **Módulo 05 – Oratória Jurídica e Política (Parte I)**

- Diferença entre:
  - Discurso técnico
  - Discurso persuasivo
- Retórica jurídica aplicada
- Convencimento vs demonstração
  
- Treinamento vocal
- Exercícios faciais:
  - Fortalecimento da língua
  - Relaxamento de lábios e bochechas
- Aquecimento vocal pré-audiência

**Prática guiada em sala**

# 04

## O QUE VOCÊ VAI APRENDER

### **DIA 4 – APLICAÇÕES PRÁTICAS E PERFORMANCE PROFISSIONAL**

#### **Módulo 06 – Oratória Acadêmica e Gestão Jurídica**

- Apresentações em sala de aula
- Defesa de TCC / seminários
- Comunicação em equipes jurídicas

Liderança e fala institucional

#### **MÓDULO FINAL – SIMULAÇÃO REAL (DIFERENCIAL DO CURSO)**

- Simulação de:
  - Sustentação oral
  - Audiência
  - Atendimento ao assistido
- Feedback individual:
  - Pontos fortes
  - Ajustes técnicos
  - Evolução prática


05

## COM QUEM VOCÊ VAI APRENDER

Educador, Jurista, Psicólogo. Doutor em Direito. Professor de Oratória Jurídica com mais de 15 anos. Palestrante Nacional e Internacional.



Fábio Santos



**Acesse o site e**  
**MATRICULE-SE**

[www.faculdadebaianadedireito.com.br](http://www.faculdadebaianadedireito.com.br)



FACULDADE  
BAIANA DE  
DIREITO