



Ana Sánchez Blázquez

Redacción E&J



Guía exprés para preparar un PowerPoint persuasivo para arbitraje o negociación

Aunque muchos abogados siguen confiando en los escritos extensos como columna vertebral de su estrategia, cada vez son más frecuentes los contextos donde lo visual gana terreno. Arbitrajes comerciales, audiencias preliminares o reuniones de negociación compleja se resuelven, en parte, en PowerPoint. Pero no cualquier PowerPoint: uno que persuada, que estructure, que apoye sin eclipsar al orador. Y eso no se improvisa. Aquí, una guía express —pero esencial— para que tu próxima presentación no solo se vea profesional, sino que juegue a favor de tu cliente.

Lo primero es entender el papel del PowerPoint: no debe ser una transcripción del alegato ni una colección de textos legales. Su función es ayudar a estructurar la narrativa, resaltar puntos clave y ofrecer claridad visual donde el lenguaje jurídico puede volverse denso. Por eso, la primera regla es: menos texto, más foco. Una diapositiva no debe tener más de 3 o 4 líneas de contenido. Cada palabra debe estar justificada por su peso est

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |