



EIDHI
INTERNATIONAL
UNIVERSITY

Título con reconocimiento oficial, RVOE,
del gobierno de México, que obtendrás:

MAESTRÍA EN LITIGACIÓN EN JUICIOS ORALES

Título propio, emitido desde Estados
Unidos de América que obtendrás:

Master of Advanced Legal Advocacy

Sistema Oral Acusatorio · Técnica del Interrogatorio · Oratoria Forense · Teoría del Caso

*El único programa de posgrado con titulación oficial internacional diseñado
para el litigante que quiere ganar en sala, no solo conocer el derecho*



La ventaja real está en la sala.

Colombia tiene más de 410,000 abogados activos — la mayor densidad de abogados por habitante del mundo. Ecuador completó la implementación del COGEP y el COIP hace menos de una década. Ambos países migraron al sistema oral acusatorio — y la mayoría de los abogados todavía litiga con las herramientas del sistema anterior. EIDHI construyó este programa para el litigante que entiende que en un sistema oral, la diferencia entre ganar y perder está en la sala.

Para abogados activos en Colombia y Ecuador que quieren convertir el dominio del sistema oral en una ventaja competitiva real, en mayor facturación y en una reputación que genera clientes de alto valor de forma sostenida.



INSTITUCIÓN LEGAL EN EE.UU.

Evaluada y autorizada por autoridad educativa oficial de EE.UU.



TÍTULOS CON VALIDEZ INTERNACIONAL

Todos los programas aprobados por el Gobierno de México



TÍTULOS CON EQUIVALENCIA A PROGRAMAS ACREDITADOS EN USA
Según la prestigiosa Josef Silny & Associates, Inc.



DOBLE TÍTULO USA + MÉXICO

Estatus + Prestigio



La Oportunidad

410,000 abogados en Colombia. Un sistema oral que la mayoría no domina. Ahí está la brecha.

Colombia tiene la mayor concentración de abogados por habitante del mundo: más de 410,000 colegiados activos, con una tasa de 786 abogados por cada 100,000 habitantes. Ecuador implementó el COGEP en 2016 y el COIP en 2014, completando la migración al sistema oral acusatorio. En ambos países, el sistema cambió — pero la formación de la mayoría de los abogados activos no cambió con él. El resultado es un mercado con una brecha enorme: pocos litigantes que realmente dominan la sala oral, y mucha demanda de quienes sí lo hacen.

Lo que vale el dominio del sistema oral en Colombia y Ecuador

PERFIL DEL LITIGANTE

— INGRESO MENSUAL (USD) — MERCADO / MODALIDAD —



Abogado en firma pequeña
sin especialización oral

\$800 – \$1,500

Colombia / Ecuador / Firma local



Litigante con posgrado en sistema oral

\$2,000 – \$4,500

Colombia / Ecuador / Firma mediana



Litigante especializado en casos penales de alto perfil

\$4,000 – \$10,000

Colombia / Ecuador / Casos complejos



Abogado litigante con práctica propia consolidada

\$5,000 – \$20,000+

Independiente / Referencias corporativas



Abogado litigante con práctica propia consolidada

\$5,000 – \$20,000+

Independiente / Referencias corporativas



Defensor corporativo o asesor de litigación estratégica

\$8,000 – \$30,000+

Empresas / Multinationales / Arbitraje

El sistema oral no es solo una reforma procesal — es un cambio de mercado. En el sistema escrito, la diferencia entre abogados era difícil de ver. En el sistema oral, la diferencia se ve en sala, delante del juez y del cliente. El abogado que domina las técnicas del juicio oral obtiene mejores resultados, cobra honorarios más altos, retiene clientes y genera referidos. El BLS de EE.UU. reporta que los abogados especializados en litigación ganan entre 20% y 45% más que el promedio de la profesión. En Colombia y Ecuador, la dinámica es análoga: la especialización en litigación oral es el diferenciador más claro y más rentable del mercado jurídico actual.

Fuentes: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS) — Lawyers OEWS 2024; Consejo Superior de la Judicatura de Colombia; Ministerio del Interior de Ecuador; Glassdoor Legal Salary Reports 2025; LinkedIn Legal Jobs Report 2024-2025



El dato que pocos conocen:

Colombia tiene 786 abogados por cada 100,000 habitantes — la mayor densidad del mundo. Con más de 410,000 abogados en el mercado, la única forma de destacar no es ser otro abogado más: es ser el litigante que sabe ganar en sala. Esa competencia no se enseña en la mayoría de los programas de pregrado. Se desarrolla en programas especializados como este — y el mercado la remunera de forma diferenciada.

¿Por qué el título de maestría marca la diferencia?



La mayoría de los abogados en Colombia y Ecuador aprendieron a litigar en un sistema escrito — o en un sistema oral sin la formación técnica que el nuevo sistema exige. El resultado es predecible: errores procedimentales, interrogatorios improvisados, alegatos sin estructura narrativa y teorías del caso construidas sobre la marcha. Este programa enseña exactamente lo que falta: las técnicas concretas que determinan el resultado de un juicio oral desde el primer día de audiencia hasta el último argumento en sala.

Lo que cambia cuando terminas este programa:

- Construyes y presentas teorías del caso sólidas que orientan cada decisión táctica en sala
- Dominas el interrogatorio directo y el conainterrogatorio con precisión técnica demostrable
- Produces alegatos de apertura y clausura que persuaden, no solo informan
- Manejas recursos, tutelas y amparos constitucionales en el sistema acusatorio oral
- Negocias salidas alternas al proceso con criterio estratégico, no por default
- Tu presencia en sala —voz, argumento, manejo del auditorio— genera confianza en el cliente y respeto del tribunal

La Transformación

Lo que cambia en tu práctica — y lo que eso vale en el mercado real.

Esta maestría no es para que conozcas más teoría jurídica. Es para que salgas con un conjunto de competencias técnicas y estratégicas que cambian la forma en que te desempeñas en sala — y que el mercado remunera de forma diferenciada. Cada módulo fue diseñado para que el aprendizaje sea aplicable en tu práctica profesional desde el primer día.





El Sistema Completo

La mayoría de universidades te entregan únicamente un título y con eso termina su trabajo contigo. EIDHI construyó algo diferente: un sistema completo de 8 componentes.

Otras instituciones te entregan un diploma. EIDHI te entrega un sistema articulado de 8 componentes diseñado para que el Título con Aprobación oficial que obtienes tenga peso real en el mercado laboral y migratorio internacional. Cada componente cumple una función específica:



01 — Registro USA

El Departamento de Educación de EE.UU. revisó nuestra solicitud de registro y permitió incorporarnos como "University", luego de contar con la documentación que comprueba que operamos como entidad educativa que otorga títulos.

- Documentación gubernamental estadounidense que respalda la institución
- Evidencia oficial disponible para candidatos calificados



02 — RVOE — Reconocimiento del Gobierno de México (SEP)

Todos nuestros programas cuentan con RVOE (Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios) otorgado directamente por la Secretaría de Educación Pública del Gobierno de México. Verificable en el registro oficial de la SEP bajo el nombre "Alianza Norteamericana de Estudios Superiores". Validez inmediata a nivel internacional desde el primer día.

03 — Institutional Report — Josef Silny & Associates (NACES)

Desde el primer día de inscripción, el estudiante recibe el Institutional Report de Josef Silny & Associates — agencia miembro oficial de NACES. El análisis establece que los programas EIDHI son equivalentes a títulos con acreditación gubernamental de EE.UU. Público y descargable. Otras instituciones te dicen "obtenlo por tu cuenta después de graduarte". EIDHI lo entrega desde el día uno, sin costo adicional.

04 — Evaluación Individual de Credenciales — IEE (NACES)

Al graduarte, accedes a una evaluación individual personalizada con International Education Evaluations (IEE), agencia miembro de NACES.

Este documento traduce tu formación al sistema educativo estadounidense y es requerido por empleadores, universidades y entidades internacionales para validar estudios.



05 — Paquete de Documentos Internacionales

Al graduarte recibes un paquete estructurado:

- Título con RVOE del Gobierno de México (SEP)
- Institutional Report de Josef Silny & Associates
- Evaluación individual IEE
- Certificado de finalización emitido desde EE.UU.
- Carta de recomendación institucional desde EE.UU., firmada por autoridades de la institución

06 — Reconocimiento en Colombia, Ecuador y México

En México: validez inmediata con RVOE.

En Colombia: vía convalidación ante el Ministerio de Educación Nacional (MEN).

En Ecuador: vía reconocimiento ante SENESCYT.
Los gobiernos de Colombia y Ecuador han evaluado y promovido los programas de EIDHI.





07 — Cuerpo Docente

Profesionales activos que continúan trabajando en los campos que enseñan. Algunos colaboran con organizaciones de alto perfil en el sector jurídico y empresarial. Otros son empresarios que han construido empresas exitosas en distintos continentes. El egresado aprende de gente que opera en mercados reales — no de académicos desconectados de la práctica del litigio.

08 — Formato 100% Virtual — 5 Horas Semanales

Plataforma disponible 24/7. Solo 5 horas semanales requeridas. Completamente compatible con trabajo de tiempo completo. Incluye 110 seminarios especializados en vivo: IA Aplicada al Marketing, Estrategia de Marca, Automatización de Campañas, Pricing para Marketers y Desarrollo de Agencias Digitales. No renuncias a tu trabajo ni a tu salario mientras estudias.



Plan de Estudios

8 asignaturas · 4 Semestres · 24 meses

01 SEMESTRE

Fundamentos del Sistema Oral

MDR101

Fundamentos del Sistema Oral

Juicios orales en materia mercantil, civil y familiar

En Colombia y Ecuador, la mayoría de los litigantes que llegaron al sistema oral con formación del sistema anterior cometen los mismos errores en los mismos momentos — porque nadie les enseñó cómo funciona realmente la audiencia oral, la preparación previa y la interacción técnica con el juez bajo el nuevo sistema. Este módulo convierte esas debilidades del mercado en ventaja táctica. El abogado que domina los juicios orales mercantiles, civiles y familiares resuelve más casos a favor de sus clientes — y eso tiene un precio: los litigantes con trayectoria demostrada en sala oral cobran entre dos y cinco veces más que quienes aún trabajan con el sistema escrito.

- Fundamentos y principios del proceso oral en materia mercantil (Colombia: CGP Ley 1564/2012 · Ecuador: COGEP)
- La audiencia preliminar: etapa de conciliación, saneamiento del proceso, fijación del litigio y decreto de pruebas
- La audiencia de juicio oral: práctica de pruebas, alegatos de conclusión y estructura del fallo
- Juicios orales en materia civil y procesos de familia: particularidades y técnica del litigante
- Recursos de apelación en el sistema oral mercantil: fundamentos, términos y estrategia procesal
- El proceso monitorio y los procesos declarativos en el CGP y el COGEP

MDR102

Fundamentos del Sistema Oral

Marco normativo y participación del litigante en los juicios orales

La diferencia entre un jefe y una líder que multiplica resultados no está en el cargo — está en saber cómo funciona la mente humana bajo presión. En este módulo, la estudiante aprende a usar Neurociencia y las metodologías de Coaching validadas por la International Coaching Federation (ICF) y la Association for Coaching de Europa para transformar comportamientos, liberar potencial y generar resultados medibles en personas y equipos. Esta es la competencia que define a las directoras de talento humano que las organizaciones Fortune 500 buscan activamente.

- Neurociencia del comportamiento humano: sistema mente-emoción-acción
- Modelo GROW y modelo de intervención de liderazgo de doble bucle (Harvard)
- Coaching aplicado: la silla vacía, la rueda de la vida y dinámicas de cambio
- Herramientas para incrementar el nivel de conciencia del líder sobre sus limitantes
- Liderazgo, egosystem y el proceso del cambio conductual



02 SEMESTRE

Técnicas en Sala



MDR201

Técnicas en Sala La técnica del interrogatorio

Las directivas que escalan más rápido en las organizaciones no son siempre las más. El interrogatorio es el momento donde los juicios se ganan o se pierden. Un testigo bien preparado frente a uno destruido en el contrainterrogatorio puede determinar el fallo. Este módulo enseña las técnicas de interrogatorio directo, contrainterrogatorio, manejo de testigos hostiles, refrescamiento de memoria, evidencia de contradicción y el manejo estratégico de las objeciones — con el nivel de control y precisión que los litigantes de alto perfil ejecutan en sala. Los abogados que dominan estas técnicas se convierten en los que los clientes de alto valor buscan cuando el caso importa de verdad: casos de responsabilidad civil, procesos penales de alto impacto y disputas comerciales donde las cifras en juego son significativas.

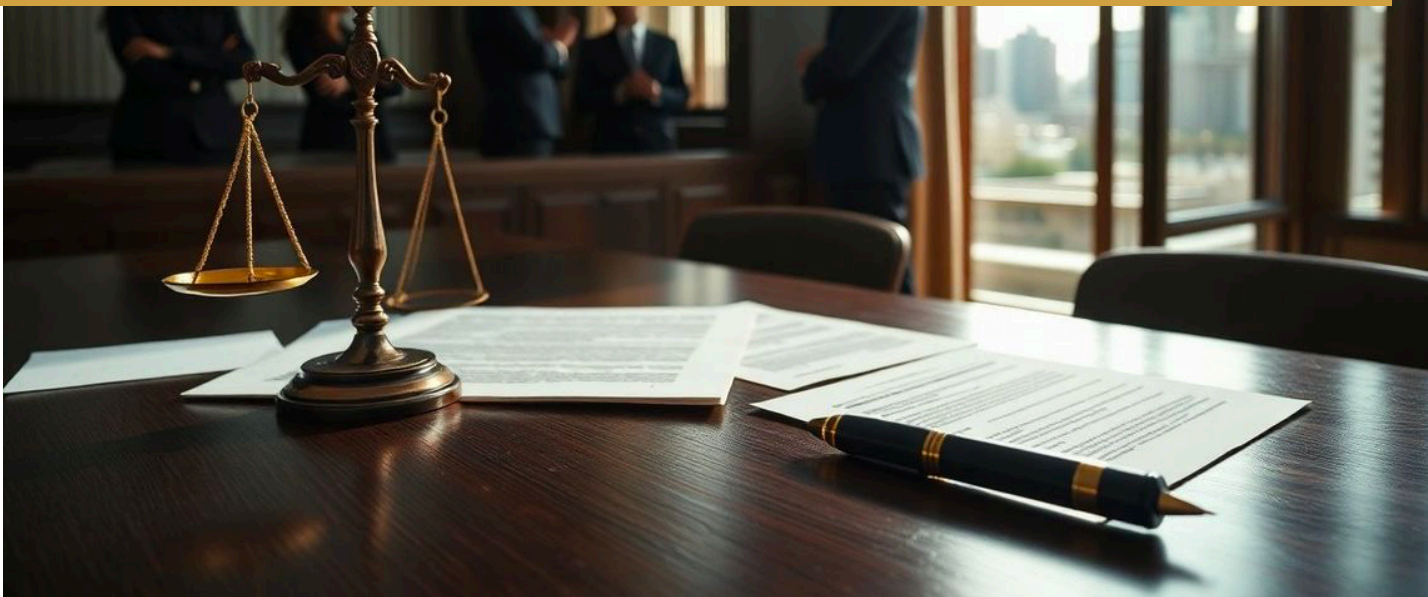
- El interrogatorio directo: construcción de la narrativa y control del testigo propio
- El contrainterrogatorio: técnicas de control, desacreditación y uso de inconsistencias
- El testigo experto o perito: interrogación técnica, credibilidad y refutación de opiniones periciales
- Las objeciones en sala: tipos, fundamentos normativos y respuestas estratégicas
- El testigo hostil: identificación, declaración e interrogatorio bajo calificación de hostilidad
- Refrescamiento de memoria: condiciones legales y técnica de uso en sala
- Evidencia de contradicción: uso de declaraciones previas para impugnar credibilidad del testigo

MDR202

Técnicas en Sala El juicio oral en el proceso penal

El juicio oral penal es el escenario de mayor presión y mayor impacto en la carrera de un litigante. El manejo del protocolo de audiencia, la elaboración y exposición de los alegatos de apertura y clausura, la práctica, la valoración de la prueba y la individualización de la pena son competencias que separan al abogado que “sabe derecho penal” del litigante que cierra casos. En Colombia y Ecuador, el dominio del proceso oral penal abre las puertas a los casos de mayor proyección y mayor facturación — desde la defensa corporativa y los procesos de cuello blanco hasta los casos de alto perfil mediático donde los honorarios se miden en cifras que otros abogados no contemplan.

- El protocolo de la audiencia de juicio oral en el sistema acusatorio colombiano y ecuatoriano
- El alegato de apertura: estructura, narrativa persuasiva y fijación de la teoría del caso
- La práctica de la prueba en juicio: testimonial, documental, pericial y material
- Valoración de la prueba: reglas de apreciación, sana crítica y estándar de convicción del juez
- El alegato de clausura: argumentación final, síntesis probatoria y petición de fallo
- La individualización de la pena: criterios, circunstancias de agravación y atenuación
- La sentencia: estructura, contenido y cómo preparar la estrategia de recursos desde la lectura del fallo





03 SEMESTRE

Estrategias y Soluciones

MDR301

Estrategias y Soluciones

Las salidas alternas y la negociación en el juicio oral

El litigante que solo sabe llegar a juicio deja dinero — y resultados — sobre la mesa. Las salidas alternas al proceso son herramientas que los mejores litigantes usan de forma estratégica para cerrar casos en condiciones favorables para sus clientes, muchas veces antes de una audiencia de juicio oral. Quien domina la negociación procesal y los mecanismos alternativos de solución de conflictos no solo resuelve más casos: construye una reputación de eficiencia que genera referidos constantes y clientes que vuelven. En un mercado saturado de abogados, la capacidad de resolver con inteligencia vale más que la capacidad de pelear.

- Fundamentos de la negociación en el contexto del proceso penal oral: intereses, posiciones y zonas de acuerdo
- Mecanismos alternativos de solución de conflictos (MASC): marco normativo en Colombia y Ecuador
- La conciliación prejudicial y judicial: requisitos, etapas y técnica del conciliador como litigante
- La mediación penal: procedimiento, acuerdos y efectos sobre el proceso principal
- Los acuerdos reparatorios y su uso en la defensa de imputados y víctimas
- La suspensión condicional del proceso y el procedimiento abreviado: cuándo proponer y cómo negociar
- La justicia restaurativa: principios, aplicación y efectos sobre el proceso penal
- Jurisprudencia aplicable en Colombia (Corte Suprema) y Ecuador (CNJ) sobre salidas alternas



MRH302

Desarrollo del Talento Humano

Competencias de Liderazgo y Evaluación del Desempeño

El liderazgo no es un título en una tarjeta de presentación — es una competencia que se construye y se mide. Al terminar este módulo, la estudiante lidera con influencia real: lee a las personas, adapta su estilo situacional y diseña sistemas de evaluación del desempeño que generan accountability y resultados medibles. Este es el módulo que transforma a las gestoras de procesos en líderes de equipos que las mejores organizaciones quieren y retienen.

- Estilos de liderazgo: situacional, participativo, autocrático y desarrollador de talentos
- Gestión de equipos como sistemas: etapas, valores e Inteligencia Emocional del líder
- Persuasión, creatividad directiva y resolución creativa de problemas
- Niveles de desarrollo del liderazgo situacional: directivo, Coaching, apoyo y delegación
- Diseño e implementación de sistemas de evaluación del desempeño



04 SEMESTRE

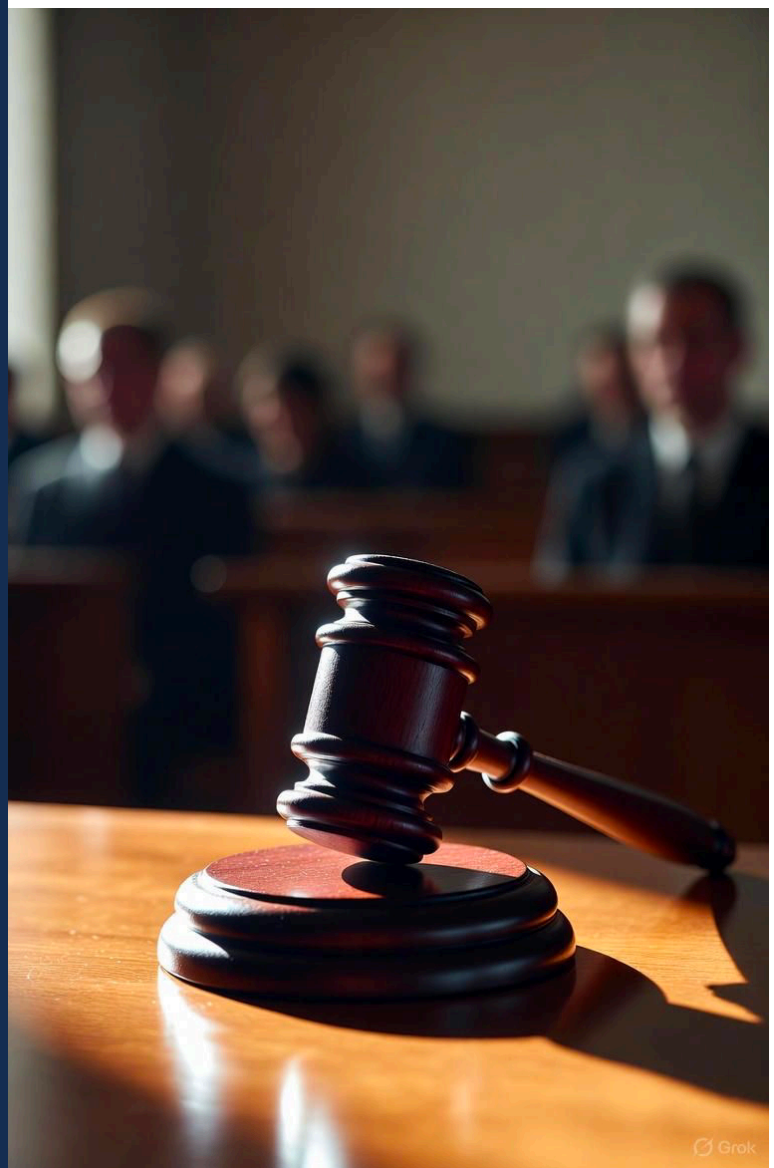
Oratoria y Teoría del Caso

MRH401

Desarrollo del Talento Humano Comunicación Efectiva para Líderes

Una directiva que no sabe comunicar tiene el cargo — pero no la influencia real. Al terminar este módulo, la estudiante comunica con precisión en cualquier contexto: negociaciones difíciles, feedback que transforma comportamientos, presentaciones que convencen a directorios y conversaciones de alto impacto con ejecutivos de cualquier nivel. La comunicación efectiva es la palanca de influencia más poderosa del liderazgo — y aquí se convierte en una competencia verificable y comercializable.

- Proceso de la comunicación: fundamentos, niveles y gestión organizacional estratégica
- Asertividad, persuasión y comunicación en situaciones de conflicto
- Metamanagement: comunicación estratégica en entornos de alta presión
- Resolución de conflictos interpersonales: técnicas avanzadas y estilos de negociación
- Feedback efectivo: técnicas para dar y recibir retroalimentación de alto impacto





MRH402

Desarrollo del Talento Humano Programación Neurolingüística Aplicada al Liderazgo

La Programación Neurolingüística (PNL) es la tecnología del cambio humano — y al terminar este módulo, la estudiante la domina con respaldo académico oficial internacional. La formación en PNL de este programa se alinea con los estándares de la International Coaching Federation (ICF) y la Association for Coaching de Europa, lo que le permite ejercer con credibilidad ante clientes corporativos, cobrar tarifas más altas y acceder a un segmento del mercado que exige formación verificable. Una competencia que se traduce directamente en mayor autoridad profesional y mayores ingresos.

- PNL y el cerebro: sistema límbico, hemisferios izquierdo y derecho, estados cognitivos
- Sistemas de representación, calibración y claves de acceso ocular en el liderazgo
- Anclaje de recursos, apilamiento y encadenamiento de anclas para el alto desempeño
- Uso de metáforas y posiciones perceptivas para incrementar la escucha del líder
- Herramientas para inducir estados de alto desempeño en líderes y equipos



Siguiente Paso

Hoy es el momento. El mercado ya no espera.

En el sistema oral, la diferencia entre un abogado más y el litigante que gana casos está en la ejecución en sala. Las oportunidades no están en saber más teoría — están en dominar las competencias que el mercado remunera.

Cada mes que pasa sin esta formación es un mes en que otros litigantes están construyendo la ventaja que tú aún no tienes.

ACCEDE AL PROGRAMA

CONTACTO

<https://www.eidhi.com/maestria-en-litigacion-en-juicios-orales/>
contact@eidhi.com | Boston, MA, USA



EIDHI[™]
INTERNATIONAL
UNIVERSITY