



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Máster de Práctica Jurídica y Mediación





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Más de un

90%

tasa de
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Leaders driving change
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



Ver en la web

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Accreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



Protección al
Comprador

[Ver en la web](#)

Máster de Práctica Jurídica y Mediación



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."



INESEM BUSINESS SCHOOL
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXX/XXX-XXX-XXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica





Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNEDCO. Núm. Resolución: 104/02

Ver en la web

Descripción

El Máster de Práctica Jurídica y Mediación se presenta como una respuesta integral a las crecientes demandas del sector legal, donde la mediación y la práctica jurídica juegan un papel crucial. En un entorno donde la resolución de conflictos se valora cada vez más, adquirir habilidades en mediación es fundamental para destacar en el ámbito profesional. Este máster te permitirá desarrollar competencias como la comunicación efectiva, la empatía y la negociación, esenciales para el ejercicio del derecho y la mediación. La formación está diseñada para adaptarse a un mundo laboral en constante evolución, donde la digitalización y la necesidad de soluciones rápidas son primordiales. Además, la modalidad online te brinda la flexibilidad para compaginar tus estudios con tu vida personal y profesional. Abre las puertas a un futuro prometedor en un sector en auge, donde se busca cada vez más la conciliación y el entendimiento. ¡No pierdas la oportunidad de formar parte de esta transformación!

Objetivos

- Desarrollar habilidades para la atención y gestión del cliente en el ámbito jurídico, mejorando la relación profesional.
- Aplicar la deontología profesional en la práctica diaria para garantizar un ejercicio ético y responsable de la abogacía.
- Implementar estrategias de marketing legal efectivas para promover tu despacho y atraer nuevos clientes.
- Analizar la responsabilidad penal de las personas jurídicas según las novedades del Código Penal vigente.
- Conocer y aplicar el RGPD en despachos jurídicos, asegurando la adecuada gestión de datos personales.
- Mejorar las competencias oratorias y comunicativas para intervenir de manera efectiva en sala y con clientes.
- Utilizar software jurídico para gestionar clientes, casos y facturación, optimizando la administración del despacho.

A quién va dirigido

El Máster de Práctica Jurídica y Mediación está diseñado para profesionales y titulados del ámbito legal que buscan profundizar en sus conocimientos y habilidades. Este programa avanzado les permitirá abordar de manera efectiva la práctica jurídica, la mediación en diversas áreas y la responsabilidad penal de las personas jurídicas. Los participantes adquirirán herramientas clave para mejorar su desempeño profesional y adaptarse a un entorno legal en constante evolución.

[Ver en la web](#)

Para qué te prepara

El Máster de Práctica Jurídica y Mediación te prepara para afrontar con éxito los retos del ámbito legal actual. Al finalizar, serás capaz de gestionar eficazmente la atención al cliente, aplicar estrategias de marketing para tu despacho y manejar la responsabilidad civil. Además, dominarás la mediación como herramienta de resolución de conflictos, tanto en el ámbito civil como en el laboral. También adquirirás habilidades en oratoria y comunicación, esenciales para tu desempeño profesional. Tu formación te permitirá actualizar conocimientos y enriquecer tu práctica diaria.

Salidas laborales

- Abogado en despachos especializados en mediación civil y mercantil - Mediador en conflictos laborales y familiares - Consultor en responsabilidad penal de personas jurídicas - Experto en protección de datos y cumplimiento del RGPD - Asesor en gestión de casos y facturación para despachos - Formador en oratoria jurídica y comunicación efectiva - Especialista en estrategias de marketing legal - Profesional en mediación penal y restaurativa

TEMARIO

PARTE 1. PRÁCTICA JURÍDICA. ASPECTOS GENERALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LAS FUNCIONES DEL ABOGADO

1. Estatuto general de la abogacía
2. Derechos y deberes de los abogados

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DEONTOLOGÍA PROFESIONAL

1. Introducción a la Deontología Profesional
2. Deontología profesional
3. Códigos deontológicos
4. Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional
5. Ética profesional
6. 6. Calidad Profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Tipología de clientes
2. Comunicación verbal y no verbal
3. Pautas de comportamiento
4. Estilos de respuesta en la interacción verbal: asertivo, agresivo y no asertivo
5. La atención telefónica
6. Tratamiento de cada una de las situaciones de atención básica

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL EMPRENDIMIENTO

1. Evaluación del potencial emprendedor
2. Variables que determinan el éxito en el despacho
3. Empoderamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA PROMOCIÓN DEL DESPACHO, ESTRATEGIAS DE MARKETING

1. Concepto y contenido del marketing
2. Estrategias y tipos de marketing
3. Marketing mix
4. Elaboración del plan de marketing
5. Análisis DAFO y estrategias de marketing

UNIDAD DIDÁCTICA 6. RESPONSABILIDAD CIVIL

1. La responsabilidad civil en el ejercicio de la abogacía
2. El contrato de seguro de responsabilidad civil
3. La responsabilidad civil asegurada
4. La delimitación del riesgo
5. La cobertura del daño

6. Las cláusulas claim made
7. Desconocimiento del interés asegurado

UNIDAD DIDÁCTICA 7. HONORARIOS Y ELABORACIÓN DE FACTURAS

1. Los honorarios del abogado
2. Elaboración facturas

PARTE 2. RESPONSABILIDAD PENAL DE LAS PERSONAS JURÍDICAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. NOVEDADES EN EL CÓDIGO PENAL

1. Introducción. Reformas tras las Leyes Orgánicas 5/2010 y 1/2015
2. Transmisión de la responsabilidad penal a las personas jurídicas
3. Artículo 319 del Código Penal
4. Compatibilidad de sanciones penales y administrativas. Principio "Ne bis in ídem"

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA RESPONSABILIDAD PENAL DE LA PERSONA JURÍDICA

1. La persona jurídica en la legislación penal
2. Imputación de responsabilidad a la persona jurídica
3. Delimitación de los delitos imputables a personas jurídicas
4. Penas aplicables a las personas jurídicas
5. El procedimiento penal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS Y PENAS CORRESPONDIENTES (I)

1. Delito de tráfico ilegal de órganos
2. Delito de trata de seres humanos
3. Delitos relativos a la prostitución y corrupción de menores
4. Delitos contra la intimidad, allanamiento informático y otros delitos informáticos
5. Delitos de estafas y fraudes
6. Delitos de frustración de la ejecución
7. Delitos de insolvencias punibles
8. Ejercicio resuelto. Jurisprudencia comentada

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS Y PENAS CORRESPONDIENTES (II)

1. Delitos de daños informáticos
2. Delitos contra la propiedad intelectual e industrial, el mercado y los consumidores
3. Delitos de blanqueo de capitales
4. Delitos de financiación ilegal de partidos políticos
5. Delitos contra la hacienda pública y la Seguridad Social
6. Delitos contra los derechos de los ciudadanos extranjeros
7. Delitos de construcción, edificación o urbanización ilegal
8. Ejercicio resuelto. Jurisprudencia

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS Y PENAS

CORRESPONDIENTES (III)

1. Delitos contra el medio ambiente
2. Delitos relativos a la energía solar y las radiaciones ionizantes
3. Delitos de riesgo provocados por explosivos
4. Delitos contra la salud pública relativos a sustancias peligrosas, medicamentos, dopaje, delitos alimentarios y similares
5. Delitos de tráfico de drogas
6. Delitos de falsedad de moneda
7. Ejercicio resuelto. Jurisprudencia comentada

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DELITOS IMPUTABLES A LAS PERSONAS JURÍDICAS Y PENAS CORRESPONDIENTES (IV)

1. Delitos de falsedad en medios de pago
2. Delitos de cohecho
3. Delito de corrupción de funcionario extranjero
4. Delitos de tráfico de influencias
5. Delito de malversación
6. Delitos provocación a la discriminación, el odio y la violencia
7. Delitos financiación del terrorismo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DELITOS SOCIETARIOS

1. Introducción: delitos societarios
2. La figura del delito societario
3. Delitos societarios que afectan al funcionamiento de la sociedad y contienen como elemento típico el perjuicio
4. Delitos societarios contrarios a la correcta información de los socios, participación social o actuación inspectora
5. Delitos de administración fraudulenta

PARTE 3. PROTECCIÓN DE DATOS (RGPD) PARA ABOGADOS, DESPACHOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR JURÍDICO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESPACHOS, ABOGADOS Y PROFESIONALES COMO RESPONSABLES O ENCARGADOS DEL TRATAMIENTO

1. Cuestiones generales: RGPD, Despachos, Abogados y profesionales
2. Las políticas de protección de Datos
3. Legitimación del tratamiento: Profesionales del Sector jurídico como Responsable o encargado del tratamiento
4. Delegado de Protección de Datos (DPD). Marco normativo
5. Tratamiento de los datos en el proceso y en el juicio
6. Secreto profesional y confidencialidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. RESPONSABILIDAD ACTIVA EN DESPACHOS, ABOGADOS Y PROFESIONALES DEL SECTOR JURÍDICO

1. El principio de Responsabilidad Proactiva

2. Privacidad desde el Diseño y por Defecto. Principios fundamentales
3. Análisis de riesgo en los Despachos de abogados y Procuradores
4. Evaluación de Impacto relativa a la Protección de Datos (EIPD) y consulta previa. Los tratamientos de alto riesgo
5. Seguridad de los datos personales. Seguridad técnica y organizativa
6. Brechas de seguridad en el Despacho de Abogados. Violaciones de seguridad
7. Registro de actividades de tratamiento: Identificación y clasificación del tratamiento de datos
8. Códigos de conducta y certificaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS DESPACHOS DE PROFESIONALES DEL SECTOR JURÍDICO: CUESTIONES RELEVANTES EN SU FUNCIONAMIENTO

1. Páginas web y cookies
2. Comunicaciones electrónicas entre profesionales del Sector Jurídico y clientes
3. El cloud computing
4. Publicación de sentencias en internet
5. Tratamiento de datos derivados de la aplicación de la Ley de Prevención del Blanqueo de Capitales
6. Cesión de Datos a la Agencia Tributaria (AEAT)
7. Colegios Profesionales: publicación de datos de los colegiados

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MODELOS HABITUALES PARA EL CUMPLIMIENTO DEL RGPD

1. Modelo de contrato de encargo con cláusula informativa
2. Modelos para el uso y la navegación en páginas web
3. Modelo de acuerdo de encargo de tratamiento
4. Modelos para el ejercicio de derechos
5. Modelos de respuesta para el ejercicio de derechos

PARTE 4. ORATORIA JURÍDICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA IMPORTANCIA DE HABLAR EN PÚBLICO

1. Introducción
2. La oratoria
3. Técnica y procedimiento de la oratoria: la retórica
4. Las ventajas de ser un buen orador
5. Objetivos del orador
6. La mejor forma de conectar con el público

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TEMOR ESCÉNICO. TÉCNICAS Y SUPERACIÓN

1. Técnicas para afrontar el miedo a hablar en público
2. Timidez y ansiedad social
3. Asertividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. HABILIDADES PERSONALES Y SOCIALES

1. Definición de habilidad personal y social
2. Habilidades sociales de especial interés

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COMUNICACIÓN VERBAL Y NO VERBAL

1. Comunicación verbal: diálogo
2. Las actitudes para el diálogo entre personas
3. Claves para la comprensión de la información verbal
4. Problemas psicológicos de la comunicación verbal
5. ¿Qué es la comunicación no verbal?
6. Componentes de la comunicación no verbal
7. El lenguaje corporal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMUNICACIÓN Y DIÁLOGO

1. Los orígenes del diálogo: comunicación
2. Características, funciones y componentes del diálogo
3. El diálogo oral
4. Las interferencias en el proceso de comunicación
5. Cómo facilitar la buena comunicación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. HABILIDADES Y COMPETENCIAS COMUNICATIVAS

1. Habilidades conversacionales
2. La escucha
3. La reformulación
4. La aceptación incondicional
5. La destreza de personalizar
6. La confrontación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. FORMAS Y TIPOS DE DISCURSO

1. Introducción
2. Narración
3. Descripción
4. Exposición
5. Argumentación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PREPARACIÓN DE LA INTERVENCIÓN

1. La preparación del discurso
2. El estilo de la intervención
3. El factor tiempo
4. El público
5. El contexto de la intervención
6. El contenido
7. El día del acto
8. La intervención

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE

1. Tipologías de clientes
2. Comunicación verbal y no verbal

3. Pauta de comportamiento
4. Estilos de respuesta en la interacción verbal: asertivo, agresivo y no asertivo
5. La atención telefónica
6. Tratamiento de cada una de las situaciones de atención básica

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LA COMUNICACIÓN CON LA PARTE CONTRARIA

1. Tipologías de partes
2. Proceso comunicativo del acto judicial
3. Estrategias
4. Herramientas útiles

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA INTERVENCIÓN EN SALA

1. Las formas en las actuaciones Judiciales
2. El alegato
3. El interrogatorio
4. Rasgos lingüísticos coloquiales del discurso jurídico oral

UNIDAD DIDÁCTICA 12. TERMINOLOGÍA JURÍDICA Y REDACCIÓN DE ESCRITOS JURÍDICOS

1. La redacción de escritos jurídicos
2. Tipos de escritos
3. Terminología jurídica

PARTE 5. SOFTWARE JURÍDICO: GESTIÓN DE CLIENTES, CASOS Y FACTURACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SOFTWARE PARA EL SECTOR JURÍDICO: SOLUCIONES DE GESTIÓN INTEGRAL PARA DESPACHOS, EMPRESAS Y ENTIDADES DEL SECTOR JURÍDICO - LEGAL

1. Aspectos principales del software
2. Conceptualización y áreas del software para el sector jurídico
3. Características del software para el sector jurídico

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SERVICIOS ONLINE PARA EL SECTOR JURÍDICO - LEGAL

1. Tecnología y mundo jurídico
2. Valor añadido de los servicios
3. Servicios online específicos
4. Servicios multidisciplinarios
5. Cliente online de servicios legales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE CLIENTES

1. Gestión de clientes en servicios online del sector jurídico
2. Gestión de clientes con la estrategia CRM
3. Atención al cliente
4. Asistencia al cliente
5. Satisfacción del cliente
6. Quejas, objeciones y reclamaciones

7. Fidelización de clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. GESTIÓN DE CASOS Y EXPEDIENTES JURÍDICOS

1. Introducción a la gestión de casos
2. Áreas de los diferentes casos
3. Por qué aceptar los casos
4. Errores en la gestión de casos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FACTURACIÓN. E-FACTURA

1. Introducción a la factura electrónica
2. Factura ordinaria y factura electrónica
3. Tipos de facturas
4. Requisitos de la factura

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TRÁMITES CON LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS

1. Relación telemática entre la Administración Pública y la ciudadanía
2. Uso de medios electrónicos
3. Sistema de Interconexión de Registros (SIR)
4. Práctica de notificaciones
5. Consecuencias de la nueva regulación
6. Formas de identificación de los ciudadanos y de la administración
7. El expediente electrónico
8. Notificaciones telemáticas

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTRATOS INFORMÁTICOS

1. Contratos informáticos
2. Propiedades de contratos informáticos
3. Tipos de contratos informáticos
4. Cumplimiento de contratos informáticos

PARTE 6. CONTABILIDAD PARA JURISTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD

1. Introducción a la contabilidad
2. Conceptos de contabilidad y patrimonio de la empresa

UNIDAD DIDÁCTICA 2. REGISTRO DE OPERACIONES CONTABLES

1. Introducción al registro de operaciones contables
2. Elementos patrimoniales: bienes, derechos y obligaciones
3. Cuentas y Grupos en el Plan General Contable (PGC)
4. Estructura económico-financiera del balance: Activo, Pasivo y Neto
5. Registro de operaciones. Teoría del cargo y abono

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CICLO CONTABLE

1. Observaciones previas
2. Variaciones de neto: Reflejo contable e ingresos y gastos
3. El ciclo contable y sus fases: Apertura de la contabilidad, registro de operaciones y cálculo del resultado

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTABILIDAD DE GASTOS E INGRESOS

1. Introducción a la contabilidad de gastos e ingresos
2. Compras y ventas por el sistema especulativo (Subgrupos 60, 61 y 70,71)
3. Servicios exteriores (Subgrupo 62)
4. Tributos (Subgrupo 63)
5. Gastos de personal (Subgrupo 64)
6. Gastos Financieros (Subgrupo 66)
7. Gastos excepcionales (Subgrupo 67)
8. Otros ingresos de gestión (Subgrupo 75)
9. Ingresos Financieros (Subgrupo 76)
10. Ingresos excepcionales (Subgrupo 77)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO CONTABLE DE OPERACIONES CON IVA

1. Regulación Contable del IVA
2. Operaciones con IVA Soportado
3. Operaciones con IVA repercutido
4. El IVA en el arrendamiento financiero
5. Modificación de la Base Imponible
6. Liquidación Contable del Impuesto

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LAS CORRECCIONES VALORATIVAS

1. Corrección de valor de las existencias
2. Deterioro de valor de los créditos por operaciones comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CONTABILIZACIÓN DEL INMOVILIZADO MATERIAL

1. Introducción a la contabilización del inmovilizado material
2. Clasificación del inmovilizado material. Cuadro de cuentas
3. Valoración inicial del inmovilizado material
4. Aumento del rendimiento, vida útil o capacidad productiva
5. Valoración posterior: la amortización
6. Bajas y enajenaciones
7. Ejercicio resuelto. Contabilización de apuntes en el Libro Diario

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CRITERIO DEL DEVENGO

1. El principio de devengo
2. Ajustes por periodificación
3. Imputación de ingresos y gastos

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTABILIDAD DE PRÉSTAMOS

1. Concepto y clases de deudas con entidades de crédito
2. Deudas con entidades de crédito
3. Póliza de Crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 10. CONTABILIZACIÓN DE LAS SUBVENCIONES

1. Introducción y clases de subvenciones
2. Resumen previo para la contabilidad de subvenciones no reintegrables
3. Normativa de subvenciones, donaciones y legados otorgados por terceros
4. Resumen contable de las subvenciones para las pymes

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ARRENDAMIENTOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS

1. El Arrendamiento
2. Arrendamiento Financiero (Leasing)
3. Arrendamiento Operativo

UNIDAD DIDÁCTICA 12. IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

1. Diferencia entre el Resultado Contable y Fiscal
2. Impuesto Corriente: activos y pasivos por impuesto corriente
3. Impuesto Diferido: activos y pasivos por impuesto diferido
4. Compensación de Bases Imponibles Negativas
5. Variaciones del Tipo Impositivo
6. Información proporcionada en las cuentas anuales
7. Ejercicio resuelto. Contabilización impuesto sobre sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 13. FONDOS PROPIOS

1. Elementos de Patrimonio Neto: Concepto y Características
2. Capital y Reservas
3. Otras partidas de Neto
4. Aplicación del resultado del ejercicio contable

UNIDAD DIDÁCTICA 14. PRIMERA APROXIMACIÓN A LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. Introducción a los Estados Financieros
2. El balance de situación
3. La cuenta de Pérdidas y Ganancias
4. El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto
5. El Estado de Flujos de Efectivo
6. La memoria
7. Ejercicio resuelto. Aplicación del PGC Pymes a una Sociedad
8. Ejercicio resuelto. Continuar aplicando el PGC Pymes en una Sociedad
9. Ejercicio resuelto. Elaborar el balance Adaptado al PGC

UNIDAD DIDÁCTICA 15. LIQUIDEZ, SOLVENCIA, ENDEUDAMIENTO Y RENTABILIDAD

1. Aproximación a los conceptos de Liquidez, solvencia, endeudamiento y rentabilidad
2. Capital corriente como índice del equilibrio financiero

3. Liquidez a corto plazo
4. Solvencia
5. Endeudamiento
6. Rentabilidad
7. Ejercicio resuelto aplicación de ratios

PARTE 7. INGLÉS JURÍDICO. ENGLISH FOR LEGAL PROFESSIONALS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEETING AND GREETING CLIENTS

1. Formal greetings in English
2. Introducing yourself
3. Small talk

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEETING MANAGEMENT

1. Listening: A good meeting
2. Reading: Negotiating
3. Grammar review: Conditional
4. Speaking: How to be an active participant in meetings
5. Writing: A meeting minutes
6. Vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FORMAL AND INFORMAL ENGLISH

1. Language styles
2. Grammar and vocabulary differences

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TALKING ON THE PHONE

1. Telephone expressions and vocabulary
2. Asking for clarification
3. Dealing with complaints on the phone
4. Speaking: How to interrupt politely
5. Agreeing and disagreeing
6. Writing: An email offering an apology
7. The appropriate vocabulary and sentences

UNIDAD DIDÁCTICA 5. WRITING SKILLS: LETTER, E-MAIL, MEMORANDUM AND REPORT

1. Formal writing
2. Specific text patterns
3. Useful expressions and vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEETINGS AND NEGOTIATIONS

1. Communication skills
2. Taking part in a discussion
3. Chairing a meeting

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRESENTATIONS

1. Delivering a Presentation
2. Answering questions

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LET S START UP!

1. Listening: Presenting your idea to investors
2. Reading: Pieces of advice for entrepreneurs
3. Grammar review: Modal verbs for the past
4. Speaking: Product presentation
5. Writing: A letter of enquiry
6. Vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 9. WORKING IN A FOREIGN COUNTRY

1. Listening: International business
2. Reading: Challenges and opportunities of multiculturalism
3. Grammar review: Verbs followed by infinitive or gerund
4. Speaking: Where would you like to work abroad?
5. Writing: A recommendation letter
6. Vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 10. LEGAL STYLE

1. Key features
2. Plain English movement

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LEGAL PHRASAL VERBS AND COLLOCATIONS

1. Phrasal verbs
2. Collocations

UNIDAD DIDÁCTICA 12. SOURCES OF LAW

1. Sources of law
2. Related vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 13. CIVIL LAW AND COMMON LAW

1. Overview
2. Civil law and common law in contrast
3. Related vocabulary

UNIDAD DIDÁCTICA 14. LEGAL INSTITUTIONS IN ENGLISH SPEAKING COUNTRIES

1. Institutions
2. Legal professionals

UNIDAD DIDÁCTICA 15. AMERICAN AND BRITISH LEGAL LANGUAGE

1. Spelling differences
2. Use of verbs
3. Vocabulary and phrases

PARTE 8. MEDIACIÓN PARA LA SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA MEDIACIÓN COMO MÉTODO DE GESTIÓN Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Aproximación al concepto de mediación
2. Principios informadores de la mediación
3. Ventajas de la mediación
4. La mediación en diferentes ámbitos: familia, social/laboral, penal, civil y mercantil
5. Mediación por medios electrónicos
6. Mediación transfronteriza
7. Otros medios alternativos extrajudiciales de resolución de conflictos: arbitraje y conciliación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO NORMATIVO DE LA MEDIACIÓN

1. Normativa Europea
2. Normativa Estatal
3. Normativa Autonómica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL MEDIADOR Y LAS INSTITUCIONES DE MEDIACIÓN

1. El mediador
2. Las instituciones de mediación
3. El abogado en la mediación: Buena fe, colaboración, confidencialidad, información y asistencia al cliente
4. Deontología profesional

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE MEDIACIÓN

1. Ubicación institucional de la mediación: mediación intrajudicial y mediación extrajudicial
2. Inicio de la mediación
3. Voluntariedad de la mediación
4. Obligación de mediar derivada de la voluntad de las partes
5. Sesiones de mediación
6. Acuerdo de mediación, procedimiento y resolución del conflicto

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LAS CLÁUSULAS DE MEDIACIÓN

1. Las cláusulas de mediación
2. Eficacia de las cláusulas de mediación
3. Las cláusulas de mediación: derecho a la tutela judicial efectiva e impedimento al acceso a los Tribunales
4. Cláusulas tipo
5. Ventajas de la mediación frente al proceso judicial

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL ACUERDO DE MEDIACIÓN

1. Introducción: Aproximación al Acuerdo de Mediación
2. Eficacia jurídica del Acuerdo de Mediación
3. Impugnación del Acuerdo de Mediación
4. Ejecución del Acuerdo de Mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL TRABAJO DEL MEDIADOR

1. Iniciar la mediación: mediador como líder
2. Entrevista a las partes: Conocer puntos de vista
3. Identificar el conflicto
4. Identificar intereses
5. Conseguir pactos

PARTE 9. MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

MÓDULO 1. ASPECTOS GENÉRICOS DE LA MEDIACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARCO JURÍDICO DE LA MEDIACIÓN

1. Normas reguladoras de mediación en el ámbito europeo e internacional
2. Normas reguladoras de mediación en España
3. Principios y garantías que establece la Ley
4. Asuntos no mediables
5. Respeto a los derechos y legítimas de terceros
6. Responsabilidad del mediador/a
7. Requisito de procedibilidad y libre disposición. Obligatoriedad de la mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA FIGURA DEL MEDIADOR/A Y EQUIPO DE MEDIACIÓN

1. El mediador/a. Requisitos, funciones y rol
2. El equipo de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RESPONSABILIDAD DEL MEDIADOR/A O EQUIPO DE MEDIACIÓN

1. Responsabilidad de información
2. Responsabilidad de cumplimiento de los principios informadores del proceso
3. Responsabilidad civil

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS Y HABILIDADES EN MEDIACIÓN

1. Técnicas a emplear en el proceso de mediación
2. Habilidades necesarias para mediar
3. Procesos y técnicas de comunicación en mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ASPECTOS PSICOLÓGICOS EN LA MEDIACIÓN

1. Introducción a la psicología básica
2. Funciones psicológicas
3. La personalidad. Tipos de personalidad para la toma de decisiones
4. Pensamiento. Tipos de pensamiento

5. Funcionamiento de la mente humana
6. El razonamiento deductivo e inductivo
7. Solución de problemas en la psicología cognitiva
8. Emociones y su utilidad en mediación
9. La empatía en el proceso de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DEONTOLOGÍA Y ÉTICA DE LA MEDIACIÓN

1. Cuestiones previas
2. Deontología profesional en la Mediación
3. Código de la profesión: origen del mediador
4. Códigos éticos
5. Estado actual de la deontología de la mediación en España

UNIDAD DIDÁCTICA 7. NEGOCIACIÓN Y DEMÁS MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Negociación
2. Conciliación
3. Mediación
4. Arbitraje
5. Sistema judicial

UNIDAD DIDÁCTICA 8. IGUALDAD EN EL PROCESO DE MEDIACIÓN

1. Igualdad de género en mediación
2. Detección de la violencia de género en el proceso de mediación
3. Atención a las personas con discapacidad en mediación
4. Perspectiva de género
5. Atención a la infancia y familia en el proceso de mediación
6. Atención a la diversidad sexual en mediación
7. Atención a necesidades específicas de personas mayores de sesenta y cinco años. Garantías a su participación en el proceso de mediación en condiciones de igualdad

MÓDULO 2. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO CIVIL Y MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIACIÓN EN ASUNTOS CIVILES Y MERCANTILES

1. Aproximación a la mediación en asuntos civiles y mercantiles
2. Principios de la mediación civil y mercantil
3. La mediación civil y mercantil: aspectos jurídicos
4. Derivación a mediación de asuntos civiles y mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LAS PARTES EN LA MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

1. Las partes en el procedimiento civil y mercantil
2. Pautas legales de comportamiento
3. Efectos vinculados a la mediación de las partes
4. Relación de las partes con la institución de la mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL PROCEDIMIENTO DE MEDIACIÓN

1. Estructura del procedimiento
2. Solicitud de inicio del procedimiento
3. Elección del mediador
4. Sesión informativa: Apertura del procedimiento de mediación
5. Sesión constitutiva: formalización de la mediación bajo la supervisión del mediador designado
6. Duración y desarrollo del proceso de mediación
7. Terminación del procedimiento de mediación
8. Actuaciones desarrolladas por medios electrónicos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FINALIZACIÓN DEL PROCEDIMIENTO: ACUERDO DE MEDIACIÓN

1. El Acuerdo de mediación
2. Homologación del acuerdo
3. Elevación a escritura pública
4. Ejecución de los acuerdos
5. Competencia judicial
6. Ejecutividad: despacho de la ejecución

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CUESTIONES DE MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL

1. Aproximación a la mediación en el ámbito internacional
2. Delimitación del carácter transfronterizo
3. Reconocimiento y ejecutividad
4. Declinatoria internacional y examen de competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA MEDIACIÓN EN EL PROCESO CIVIL Y MERCANTIL

1. Mediación como herramienta conciliadora intraprocesal
2. Allanamiento
3. Mediación y prueba

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DEL DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. El derecho de la competencia: concepto
2. Materias susceptibles de mediación
3. Procedimiento
4. Conflictos transfronterizos en el ámbito de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DEL DERECHO DE SOCIEDADES

1. Mediación en el Derecho de Sociedades: aproximación
2. Mediación societaria
3. Ámbito de aplicación de la mediación societaria

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA PROPIEDAD INDUSTRIAL

1. Mediación y Propiedad industrial
2. Protección jurisdiccional de la propiedad industrial
3. La mediación en el ámbito de la Propiedad Industrial
4. Entidades mediadoras

5. Medidas cautelares en los procedimientos de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DEL DERECHO DEL CONSUMO

1. Mediación en el ámbito del Derecho del consumo: Concepto
2. Sujetos participantes en el conflicto
3. Conflictos de consumo
4. Mediación en los conflictos de consumo

UNIDAD DIDÁCTICA 11. MEDIACIÓN EN LAS COMUNIDADES DE VECINOS

1. Características esenciales
2. Ámbito de la mediación vecinal
3. Blocking o acoso vecinal

UNIDAD DIDÁCTICA 12. MEDIACIÓN INTERCULTURAL Y MEDIACIÓN COMUNITARIA

1. La mediación intercultural
2. La mediación comunitaria

MÓDULO 3. PARTE PRÁCTICA DE MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TRABAJO DE CAMPO DE MEDIACIÓN CIVIL Y MERCANTIL

PARTE 10. MEDIACIÓN LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MEDIACIÓN SOCIAL-LABORAL

1. Introducción de la mediación en la esfera de las relaciones de trabajo
2. La mediación laboral en el sistema de justicia
3. Principios orientadores de la mediación el ámbito socio-laboral
4. Ventajas de la mediación laboral
5. Objetivos que promueve la mediación social-laboral

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIACIÓN COMO INSTRUMENTO PARA LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. El conflicto laboral
2. Tipos, sujetos y objeto en el conflicto laboral
3. La mediación laboral como medio de evitación del proceso laboral
4. La mediación en la Unión Europea
5. Efectos sobre el FOGASA y el desempleo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASUNTOS SUSCEPTIBLES DE INCLUIRSE EN PROCESOS DE MEDIACIÓN

1. Cuestiones de legalidad
2. Supuestos excluidos de la mediación
3. Perspectiva futura

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEDIACIÓN EN CONFLICTOS INDIVIDUALES

1. Evolución histórica de la mediación laboral individual
2. Concepto y características elementales
3. Mediación individual
4. Convenio colectivo y mediación individual
5. Acuerdos Interprofesionales y mediación individual
6. Dicotomía de la negociación individual laboral: papel del mediador y figura del conciliador administrativo

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MEDIACIÓN EN CONFLICTOS COLECTIVOS

1. El Derecho en torno a los conflictos del trabajo: papel de la mediación
2. El Convenio Colectivo
3. Ruptura de negociaciones en torno al acuerdo del Convenio colectivo
4. Los conflictos colectivos de trabajo ante el Derecho del Trabajo
5. El mediador ante el conflicto colectivo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCESO DE MEDIACIÓN LABORAL

1. La mediación en los juzgados de lo Social. Como implantar la mediación el Juzgado
2. El papel de las partes y de los abogados/graduados sociales en la mediación
3. Mediación intrajudicial en el proceso laboral
4. Consecuencias procesales del sometimiento al proceso de mediación
5. Consecuencias procesales de la consecución del acuerdo de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ESTRATEGIA DEL MEDIADOR LABORAL

1. Naturaleza de la mediación laboral
2. Tipología del comportamiento en la mediación
3. Conducta del mediador
4. Constitución del buen mediador

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIACIÓN LABORAL EN ESPAÑA

1. Aproximación y datos sobre mediación laboral
2. Cataluña: Tribunal Laboral de Conciliación, Mediación y Arbitraje
3. País Vasco: CRL y PRECO
4. Andalucía: SERCLA
5. SIMA: Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje
6. Resto de Comunidades Autónomas

PARTE 11. MEDIACIÓN PENAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. JUSTICIA RESTAURATIVA Y MEDIACIÓN PENAL

1. Mediación penal
2. Justicia restaurativa
3. La resolución del conflicto derivado del delito
4. Instrumentos de la Justicia restaurativa
5. Casos reales de mediación: homicidio y robo con violencia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONFLICTO Y MEDIACIÓN PENAL

1. El conflicto como elemento de la mediación penal
2. El conflicto como conducta antisocial delictiva
3. El menor y el conflicto social como forma de conducta
4. El mediador ante el conflicto posdelictual

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PAPEL DEL MINISTERIO FISCAL

1. Contextualización en torno a la mediación penal
2. El Ministerio Fiscal y la Mediación penal en el ámbito de los menores
3. El Ministerio Fiscal y la Mediación penal en el ámbito de los adultos
4. Crítica al principio de oportunidad legal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPULSO DE LA MEDIACIÓN EN LAS CAUSAS PENALES

1. Decisión Marco del Consejo de la Unión Europea de 15 de marzo (2001/220/JAI)
2. Directiva 2012/29/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo
3. Acuerdos entre víctima e inculpado
4. Ventajas de la mediación en procesos penales
5. Marco actual de la mediación penal en España: la Ley 4/2015, del Estatuto de la víctima de delito

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCESO DE MEDIACIÓN PENAL

1. Clases de mediación penal
2. Tipología de casos derivables a mediación
3. Ámbito objetivo de la mediación penal
4. Fases de la mediación penal
5. Terminación del proceso de mediación: seguimiento de acuerdos
6. Ejemplos de sentencias de mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. MEDIACIÓN PENAL EN PROCESOS CON MENORES

1. Condiciones para el inicio del proceso
2. PARTICULARIDADES DE LA MEDIACIÓN PENAL CON MENORES
3. El proceso de mediación penal extrajudicial con menores
4. El proceso de mediación penal intrajudicial con menores
5. Perfil de los menores y reincidencia

UNIDAD DIDÁCTICA 7. MEDIACIÓN PENITENCIARIA

1. Centros penitenciarios y prisionización
2. Estadísticas, normativa y realidad de los entornos penitenciarios
3. La mediación como alternativa: un proceso restaurativo
4. Proceso de mediación penitenciaria

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MEDIADOR Y SERVICIO DE MEDIACIÓN PENAL

1. Víctima y victimario
2. Mediador penal

3. Potestades del mediador
4. Oficinas de Asistencia a las Víctimas
5. Proyectos piloto

PARTE 12. MEDIACIÓN FAMILIAR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA MEDIACIÓN FAMILIAR. CONCEPTOS BÁSICOS

1. Aproximación al ámbito de la mediación familiar
2. Conflicto familiar: esbozo de la separación y el divorcio
3. Casos que no son mediación familiar
4. Ámbito de actuación de la mediación familiar
5. Características de la mediación familiar
6. Programas de mediación familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA ACERCA DE LA MEDIACIÓN FAMILIAR

1. Recomendación 1/1998, del Consejo de Europa, sobre Mediación Familiar
2. Reglamento (CE) 2201/2003, sobre responsabilidad parental
3. Directiva 2008/52/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 21 de mayo de 2008, sobre ciertos aspectos de la Mediación en asuntos civiles y mercantiles
4. Legislación estatal
5. Legislación autonómica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DEL MEDIADOR FAMILIAR

1. Introducción a las técnicas de mediación
2. Escucha activa
3. El espejo
4. Empoderamiento
5. Legitimación
6. Reformulación
7. Reencuadre
8. Transmutación
9. Normalización
10. Cohesión de las discordancias
11. Choque de posturas
12. Lluvia de ideas
13. Fragmentación
14. Preguntas
15. Tareas fuera del espacio de la mediación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ÁMBITOS DE APLICACIÓN DE LA MEDIACIÓN FAMILIAR

1. Sobre la patria potestad
2. Sobre la custodia compartida
3. Sobre las relaciones familiares
4. Sobre la vivienda familiar
5. Sobre la pensión alimenticia

6. Sobre el patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 5. JURISPRUDENCIA SOBRE MEDIACIÓN FAMILIAR

1. Aproximación
2. Movilización de los Jueces
3. Juzgados de Familia
4. Tribunales de apelación o segunda instancia
5. Tribunales Superiores de Justicia
6. Tribunal Supremo

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO

1. Sesión sobre presupuestos y pensiones
2. División de bienes

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO CON HIJOS (I)

1. Acuerdos sobre los hijos
2. Comunicación de la separación a los hijos
3. Padres e hijos ante la separación

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA MEDIACIÓN EN EL DIVORCIO CON HIJOS (II)

1. PARTICIPACIÓN DE LOS HIJOS EN LA MEDIACIÓN
2. Mediación en la reorganización familiar

UNIDAD DIDÁCTICA 9. MEDIACIÓN EN LA ACOGIDA O ADOPCIÓN

1. Acogida
2. Adopción
3. Familias de acogida/adopción y los menores
4. Intervención mediadora en acogida y adopción

PARTE 13. PROYECTO FIN DE MÁSTER

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web

