



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



INEAF
BUSINESS SCHOOL



UCAM
UNIVERSIDAD
CATOLICA DE MURCIA

Máster de Formación Permanente en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR + 60 Créditos ECTS





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | **Somos Ineaf**

2 | **Alianza**

3 | **Rankings**

4 | **Alianzas y acreditaciones**

5 | **By EDUCA
EDTECH
Group**

6 | **Metodología**

7 | **Razones por las que elegir Ineaf**

8 | **Financiación y Becas**

9 | **Metodos de pago**

10 | **Programa Formativo**

11 | **Temario**

12 | **Contacto**

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

SOMOS INEAF

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,
Elige INEAF

ALIANZA INEAF Y UNIVERSIDAD DE NEBRIJA

INEAF y la Universidad Católica de Murcia sellan una colaboración estratégica. Esta asociación entre el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal y la UCAM promueve un enfoque colaborativo, innovador y accesible para la educación, adaptado a las necesidades individuales de los estudiantes.

Ambas instituciones priorizan una enseñanza práctica y ajustable, acorde a las exigencias del entorno laboral actual, y que fomente el crecimiento personal y profesional de cada estudiante. El propósito es impulsar nuevos saberes de forma dinámica y didáctica, facilitando su retención y contribuyendo a adquirir las habilidades necesarias para adecuarse a una sociedad en constante evolución.

INEAF y la UCAM se comprometen principalmente con la democratización del conocimiento, buscando extenderlo incluso a zonas remotas y aprovechando los últimos avances tecnológicos. De esta manera, los convenios estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten enriquecer todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF con un impacto especial.



UCAM
UNIVERSIDAD
CATÓLICA DE MURCIA



INEAF
BUSINESS SCHOOL



[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

RANKINGS DE INEAF

La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

BY EDUCA EDTECH

INEAF 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 INEAF

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 INEAF.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **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

INEAF 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

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

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. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. 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**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
FAMILIA
NUMEROSA

20% Beca
DIVERSIDAD
FUNCIONAL

20% Beca
PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Máster de Formación Permanente en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR + 60 Créditos ECTS



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**



**CREDITOS
60 ECTS**

Titulación

Titulación Universitaria de Máster de Formación Permanente en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR con 1500 horas y 60 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia



[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Descripción

Hoy en día una gran parte de las confrontaciones surgen de la contratación por vía online, tanto nacional como internacional. Por ello, conocer cómo resolver estos conflictos va a permitir una simplificación de la situación jurídica que surge debido a la distancia, gracias al uso de una herramienta específica, estamos hablando del arbitraje como herramienta de resolución de disputas en diferentes ámbitos, incluida la contratación internacional. Con este Máster en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR se pretende que el alumnado obtenga los conocimientos necesarios en la resolución extrajudicial de conflictos para afrontar situaciones de enfrentamiento en negocios nacionales e internacionales

Objetivos

- Conocer los caracteres generales de las principales sociedades mercantiles.
- Adquirir los conocimientos necesarios para comprender el conflicto en toda su extensión.
- Atender a las técnicas de negociación y su efectividad.
- Estudiar la mediación como método de resolución de conflictos, su procedimiento y particularidades.
- Dominar conocimientos, habilidades y herramientas para poder llevar a cabo procesos de arbitraje.
- Asimilar el aspecto nacional e internacional del arbitraje

A quién va dirigido

Este Máster en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR se dirige a aquellas personas que quieran desarrollarse profesionalmente en la resolución extrajudicial de conflictos. Principalmente está orientado hacia los titulados universitarios o con formación en abogacía, recursos humanos, empresariales o cualquier otra persona que desee formarse en ADR.

Para qué te prepara

Con este Máster en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR tendrás la posibilidad de especializarte en ADR y Arbitraje Internacional teniendo en cuenta que estamos ante un método extrajudicial de resolución de conflictos que se mantiene en alza por la agilidad para afrontar situaciones de conflicto tras la contratación, pudiendo llevar a cabo asuntos relacionados con su empresa o conflictos mercantiles por las relaciones comerciales

[Ver en la web](#)

Salidas laborales

Una vez concluido el estudio de este Máster en Derecho de los Negocios, Arbitraje y ADR podrás trabajar como profesional de la abogacía en el departamento de litigación, mercantil o arbitraje, así como prestar asesoramiento jurídico en derecho societario o especializarte como árbitro en conflictos mercantiles surgidos de la contratación internacional

[Ver en la web](#)

TEMARIO

PARTE 1. DERECHO DE SOCIEDADES MERCANTILES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LAS SOCIEDADES MERCANTILES

1. Concepto
2. Empresario individual
3. Normativa de regulación del Derecho Mercantil
4. Tipos de Sociedades
5. Tipo de Contrato de Sociedad mercantil
6. Forma de constituirse de la sociedad
7. Personalidad jurídica de la Sociedad
8. Acción de nulidad de sociedades
9. Nacionalidad de las sociedades
10. Tipos de establecimientos mercantiles
11. Aspectos fiscales y laborales de las sociedades mercantiles

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ASPECTOS ESENCIALES DE LAS SOCIEDADES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

1. Conceptualización de las Sociedades de Responsabilidad Limitada
2. Requisitos para la constitución de las Sociedades de Responsabilidad Limitada
3. Participaciones y participaciones sociales
4. Órganos sociales
5. Cuentas anuales
6. Alteraciones sociales
7. Alteraciones estructurales
8. Condiciones para la separación y expulsión de socios
9. Condiciones para la disolución, liquidación y extinción
10. Sociedad unipersonal
11. Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE)

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

1. Significado y caracteres
2. Denominación
3. Capital social
4. Domicilio y nacionalidad
5. Página web
6. Constitución de la Sociedad
7. Fundación
8. Acciones
9. Acciones propias
10. Obligaciones
11. Aumento de capital social
12. Reducción de capital social
13. Operación acordeón

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

14. Modificación de estatutos
15. Cuentas anuales
16. Órganos sociales: Junta General
17. Órganos de administración
18. Disolución
19. Liquidación y extinción
20. Sociedad unipersonal (SAU)
21. Sociedad Anónima Europea

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TIPOS DE SOCIEDADES ESPECIALES

1. Conceptualización de Sociedad colectiva
2. Sociedad comanditaria simple o comanditaria por acciones
3. Introducción a la Comunidad de bienes
4. Conceptualización de la Sociedad civil
5. Agrupaciones de interés económico
6. Uniones temporales de empresas
7. Instituciones de inversión colectiva y entidades de capital riesgo
8. Introducción a las Sociedades laborales
9. Fundaciones
10. Acercamiento a las sociedades profesionales
11. Introducción a las Cooperativas
12. Sociedades Anónimas Deportivas
13. Otras
14. Emprendedores

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO MERCANTIL

1. Conceptualización de Registro Mercantil
2. Organización y funciones
3. Principios de funcionamiento
4. Registro mercantil territorial y central

PARTE 2. CONTRATACIÓN MERCANTIL Y NEGOCIACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTRATOS MERCANTILES FUNDAMENTALES

1. Contrato mercantil
2. El contrato de compraventa mercantil
3. Contrato de préstamo mercantil
4. Contrato de seguro
5. Contratos de comisión, agencia y franquicia

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LOS TITULOS-VALORES

1. Letras de cambio
2. El Cheque
3. El Pagaré

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

1. La contratación internacional
2. Los principios sobre los contratos internacionales
3. Concepto, elementos y clasificación del contrato internacional
4. Formación del contrato
5. Cumplimiento del contrato
6. Cláusulas contractuales

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DETERMINACIÓN DEL RÉGIMEN JURÍDICO

1. Introducción
2. Ley aplicable al contrato internacional
3. El Convenio de Roma de 1980 y el Reglamento de Roma I
4. La Ley reguladora del contrato internacional al amparo del Reglamento de Roma I
5. Acción de las normas imperativas

UNIDAD DIDÁCTICA 5. COMPRAVENTA INTERNACIONAL

1. La compraventa internacional
2. Libertades comunitarias: la libre circulación de mercancías
3. La Lex Mercatoria
4. La Convención de Viena de 1980 aplicada a la compraventa internacional
5. Los INCOTERMS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. BIENES INMATERIALES Y DERECHO DE LA COMPETENCIA

1. Propiedad industrial
2. Propiedad intelectual
3. Competencia desleal
4. Derecho de defensa de la competencia

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DISTINTAS MODALIDADES DE CONTRATO

1. Contratos de intermediación comercial
2. El transporte internacional
3. Contratos de financiación
4. Contratos de seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VÍAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Controversias en el ámbito del comercio internacional
2. Vías de jurisdicción estatal
3. El arbitraje internacional
4. Compatibilidad entre arbitraje y la vía judicial

UNIDAD DIDÁCTICA 9. NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. Preparación de la negociación internacional
2. Desarrollo de la negociación internacional
3. Técnicas de la negociación según el interlocutor
4. Consolidación de la negociación internacional

5. Estilos de negociación comercial

PARTE 3. CONFLICTOS: PREVENCIÓN, GESTIÓN Y SOLUCIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN: EL CONFLICTO Y SUS CAUSAS

1. ¿Qué es un conflicto?
2. Tipos de conflicto
3. Causas del conflicto: causas personales, derivadas de las comunicaciones y estructurales o del entorno
4. Herramientas de diagnóstico
5. Secuencia de un conflicto
6. Comportamientos ante los conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. HABILIDADES PERSONALES PARA AFRONTAR CONFLICTOS

1. Habilidades en la resolución de conflictos
2. Habilidades de la personalidad inherentes a la persona
3. Habilidades de comunicación: escucha activa, saber preguntar, comunicación no verbal
4. Entrevistas
5. Persuadir y argumentar

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MÉTODOS DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

1. Secuencia de resolución de conflictos
2. Técnicas de resolución de conflictos
3. La negociación
4. La conciliación
5. La mediación
6. El arbitraje
7. Características de las técnicas de resolución de conflictos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DESARROLLO DE ESTRATEGIAS Y HABILIDADES PARA EL ENCUENTRO EN MEDIACIÓN

1. Psicología Social
2. La comunicación humana
3. Teorías de la comunicación según el contexto
4. Propaganda y persuasión en la comunicación
5. Habilidades sociales

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA NEGOCIACIÓN

1. Concepto de negociación
2. Estilos de negociación
3. Los caminos de la negociación
4. Fases de la negociación

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA NEGOCIACIÓN EFICAZ

1. Usos de la negociación
2. Aspectos clave de la negociación
3. Cuándo podemos utilizar la negociación
4. Tipos de negociación
5. Variables en la negociación
6. Puntos clave en la negociación
7. Métodos de negociación
8. Mejorar la eficacia
9. Negociación de principios
10. Factores en los que se apoya
11. Estrategias de negociación
12. Tácticas de negociación

PARTE 4. 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

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

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

PARTE 5. 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 6. ARBITRAJE INTERNACIONAL Y SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CUESTIONES GENERALES SOBRE ARBITRAJE

1. Noción de Arbitraje
2. Evolución histórica del Arbitraje
3. Características y tipos de Arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO NORMATIVO DEL ARBITRAJE

1. Legislación Española sobre arbitraje
2. Convenios Internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LOS DISTINTOS SISTEMAS DE SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

1. Tipos de arbitraje
2. Arbitraje Nacional

3. Arbitraje Internacional
4. La Conciliación
5. Conciliación laboral
6. Conciliación en el ámbito de la UE
7. Mediación en el proceso Mercantil y Civil
8. Mediación y el derecho de la Competencia
9. Mediación y Propiedad Industrial
10. Mediación y derecho del consumo
11. Mediación societaria
12. Mediación en el ámbito del derecho concursal

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONVENIO ARBITRAL

1. Introducción
2. Concepto y Naturaleza jurídica
3. Clases de Convenio Arbitral
4. Requisitos imprescindibles del convenio arbitral
5. Contenido del Convenio Arbitral
6. Efectos del Convenio Arbitral
7. Renuncia al proceso de solución de controversias

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS ÁRBITROS

1. Delimitación del concepto y del papel del árbitro
2. Nombramiento y aceptación
3. Abstención, recusación, revocación y sustitución
4. Arbitraje y responsabilidad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GARANTÍA DE TODO ARBITRAJE: EL PROCEDIMIENTO

1. Introducción al procedimiento arbitral
2. Ámbito de autonomía de las partes
3. La prueba en la Ley de Arbitraje
4. Adopción de medidas cautelares
5. Límites al procedimiento arbitral

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL LAUDO ARBITRAL

1. Definición de laudo
2. Plazo para la emisión del laudo
3. Clasificación de los distintos laudos arbitrales
4. Forma, contenido y efectos del laudo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EJECUCIÓN FORZOSA DE LAS RESOLUCIONES ARBITRALES

1. Introducción a la ejecución forzosa del laudo
2. Ejecución forzosa del laudo
3. Acción de anulación del laudo, proceso especial de arbitraje
4. Competencia objetiva y territorial para ejecutar el laudo

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ARBITRAJE INTERNACIONAL

1. El arbitraje internacional en España
2. El Convenio de Nueva York de de junio de
3. Instituciones arbitrales internacionales
4. Fases del procedimiento
5. Causas para denegar la ejecución de un laudo
6. La Lex Mercatoria
7. Reconocimiento del laudo extranjero

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ARBITRAJE EN EL ÁMBITO DE LA EMPRESA

1. Arbitraje y concurso de acreedores
2. Arbitraje de consumo
3. Arbitraje inmobiliario
4. Arbitraje societario

PARTE 7. PFM

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Solicita información sin compromiso

iMatricularme ya!

Telefonos 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



INEAF
BUSINESS SCHOOL



INEAF
BUSINESS SCHOOL



By
EDUCA EDTECH
Group