



INESEM

BUSINESS SCHOOL

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

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

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

duración total: 1.500 horas **horas teleformación:** 450 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

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



a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

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

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

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

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).



INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

Sello

NOMBRE DEL ALUMNO/A



forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Conflictos: Prevención, Gestión y Solución'
- Manual teórico 'Arbitraje Internacional y Solución de Controversias'
- Manual teórico 'Derecho de Sociedades Mercantiles'
- Manual teórico 'Mediación Civil y Mercantil'
- Manual teórico 'Mediación para la Solución de Controversias'



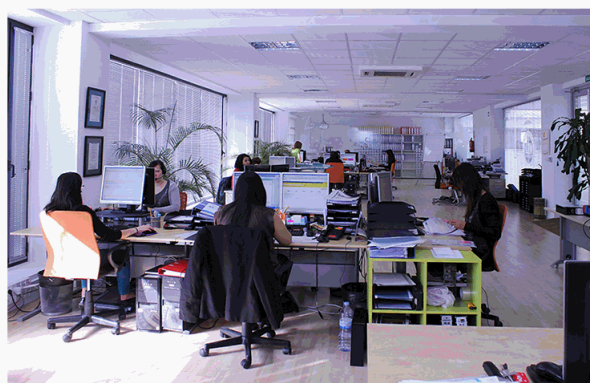
+ Información Gratis

profesorado y servicio de tutorías

Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado "Guía del Alumno" entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.
- **A través del Campus Virtual:** El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de ineseem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 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
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

+ Información Gratis

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

MÓDULO 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

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

MÓDULO 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

MÓDULO 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

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

MÓDULO 5. MEDIACIÓN 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 CONCURSAL

- 1.Concepto de la mediación concursal: acuerdo extrajudicial de pago
- 2.Registro de Mediadores e Instituciones de Mediación: el mediador concursal
- 3.Partes en la mediación concursal
- 4.Procedimiento en la mediación concursal
- 5.Plan de pagos de los créditos pendientes

UNIDAD DIDÁCTICA 11. 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 12. MEDIACIÓN EN LAS COMUNIDADES DE VECINOS

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

MÓDULO 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

MÓDULO 7. PFM