



**PLANIFICACIÓN SEMANAL**

<b>DENOMINACIÓN: ARBITRAJE Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN</b>		
<b>POSTGRADO: MASTER UNIVERSITARIO EN ASESORÍA JURÍDICA DE EMPRESAS</b>	<b>CURSO: 1</b>	<b>CUATRIMESTRE: 2º</b>

<b>PLANIFICACIÓN SEMANAL DE LA ASIGNATURA</b>						
<b>SESIÓN</b>	<b>DESCRIPCIÓN DEL CONTENIDO DE LA SESIÓN</b>	<b>GRUPO (marcar X)</b>	<b>Indicar espacio distinto de aula (aula informática, audiovisual, etc.)</b>	<b>TRABAJO SEMANAL DEL ALUMNO</b>		
		<b>PEQUEÑO</b>		<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>HORAS PRESENCIALES</b>	<b>HORAS TRABAJO</b>
1	<b>Arbitraje interno español</b>			Estudiar la materia explicada consultando la bibliografía recomendada	1.5	1.5
2	<b>Arbitraje comercial internacional</b>			Estudiar la materia explicada consultando la bibliografía recomendada	1.5	1.5
3	<b>Fase postarbitral: recurso de anulación del laudo arbitral</b>			Estudiar la materia explicada consultando la bibliografía recomendada	1.5	1.5
4	<b>Ley aplicable al fondo del asunto</b>			Estudiar la materia explicada consultando la bibliografía recomendada	1.5	1.5
5	<b>Fase postarbitral: reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales</b>			Estudiar la materia explicada consultando la bibliografía recomendada	1.5	1.5
6	<b>Casos prácticos de recurso de anulación de laudos arbitrales</b>			Realizar un caso práctico en clase	1.5	1.5
7	<b>Casos prácticos de reconocimiento y ejecución de laudos arbitrales</b>			Realizar un caso práctico en clase	1.5	1.5



### TÉCNICAS DE NEGOCIACION

<b>SESIÓN 1</b>	<b>SESIÓN 2</b>	<b>SESIÓN 3</b>	<b>SESIÓN 4</b>	<b>SESIÓN 5</b>	<b>SESIÓN 6</b>	<b>SESIÓN 7</b>
-Presentación de la asignatura -Estilos de confrontación del conflicto. Thomas-Kilmann test	-Introducción a la negociación -Modelo Harvard: conceptos clave y siete elementos -Comunicación: escucha activa y asertividad. Comunicación verbal y no verbal	- Ejercicio práctico 1 de negociación: preparación en equipo y role-play	-Estrategias de negociación. Negociación integradora -El proceso de negociación - Entorno físico en la negociación	-Ejercicio práctico 2 de negociación: preparación en equipo y role-play	- Negociaciones difíciles: situaciones difíciles en negociación: técnicas de pesadilla - Negociación asistida por terceros: introducción al Derecho colaborativo	-Ejercicio práctico 3 de negociación: preparación en equipo y role-play