



PLANIFICACIÓN SEMANAL

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

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



TÉCNICAS DE NEGOCIACION

SESIÓN 1	SESIÓN 2	SESIÓN 3	SESIÓN 4	SESIÓN 5	SESIÓN 6	SESIÓN 7
-Presentación de la asignatura -Estilos de confrontación del conflicto. Thomas-Kilman 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