



LAW&SAFETY
SCHOOL

DOBLE TITULACIÓN

MÁSTER EN ARBITRAJE Y MEDIACIÓN EN
LITIGIOS COMERCIALES, EMPRESARIALES E
INMOBILIARIOS + PERITO JUDICIAL

LAW047



ASOCIACIÓN ESPAÑOLA PARA LA CALIDAD



DESTINATARIOS

Este Máster en Arbitraje y Mediación en Litigios Comerciales, Empresariales e Inmobiliarios + Périto Judicial está dirigido a empresarios, directivos, emprendedores y trabajadores. Permite conocer la peritación y tasación, la normativa básica nacional, las pruebas judiciales y extrajudiciales, el reconocimiento pericial, la legislación referente a la práctica de la profesión en los tribunales, la responsabilidad, la elaboración del dictamen pericial, las cuestiones generales, el marco normativo, las modalidades de arbitraje, los árbitros, la ejecución forzosa de las resoluciones arbitrales, el arbitraje internacional, el arbitraje y concurso de acreedores, el arbitraje y divorcio, el arbitraje de consumo, inmobiliario y defensor del pueblo.

MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ONLINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

DURACIÓN

La duración del curso es de 600 horas.

IMPORTE

IMPORTE ORIGINAL: ~~1780€~~

IMPORTE ACTUAL: 890€

CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el "MÁSTER EN ARBITRAJE Y MEDIACIÓN EN LITIGIOS COMERCIALES, EMPRESARIALES E INMOBILIARIOS + PERITO JUDICIAL", de LAW&SAFETY SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la AEC, máxima institución española en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

CONTENIDO FORMATIVO

PARTE 1. ARBITRAJE Y MEDIACIÓN EN LITIGIOS COMERCIALES, EMPRESARIALES E INMOBILIARIOS

MÓDULO 1. FUNDAMENTOS DEL ARBITRAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CUESTIONES GENERALES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO NORMATIVO

1. Legislación Española
2. Convenios Internacionales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MODALIDADES DE ARBITRAJE

1. Modalidades de arbitraje
2. Arbitraje Nacional
3. Arbitraje Internacional
4. Mediación y Conciliación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL CONVENIO ARBITRAL

1. Concepto y Naturaleza jurídica de Convenio Arbitral
2. Modalidades de Convenio Arbitral
3. Requisitos del convenio arbitral
4. Contenido
5. Efectos del Convenio Arbitral
6. La renuncia al Arbitraje

MÓDULO 2. EL PROCEDIMIENTO ARBITRAL

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: el procedimiento
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

MÓDULO 3. LOS LAUDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA DECISIÓN DE TODO ARBITRAJE: EL LAUDO

1. Aproximación al término
2. Plazo para dictar el laudo
3. Clases de laudos y efectos
4. Forma, contenido y efectos del laudo

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EJECUCIÓN FORZOSA DE LAS RESOLUCIONES ARBITRALES

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

MÓDULO 4. ARBITRAJES SECTORIALES

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ARBITRAJE INTERNACIONAL

1. El arbitraje internacional en España
2. El Convenio de Nueva York de 10 de junio de 1958
3. Causas para denegar la ejecución de un laudo
4. La Lex Mercatoria

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ARBITRAJE Y CONCURSO DE ACREEDORES

1. Introducción
2. Incidencia del concurso de acreedores en el arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ARBITRAJE Y DIVORCIO

1. Relación entre arbitraje y divorcio
2. Especial referencia a la mediación familiar
3. Divorcio express y arbitraje
4. Especial referencia a los menores de edad en los procesos de separación
5. Liquidación del régimen económico del matrimonio y arbitraje

UNIDAD DIDÁCTICA 12. ARBITRAJE DE CONSUMO

1. Arbitraje de consumo: definición y principios fundamentales
2. Características del Sistema Arbitral de Consumo
3. Ámbitos
4. Tramitación del procedimiento
5. El laudo en el arbitraje de consumo
6. Características de los conflictos en el ámbito de consumo

UNIDAD DIDÁCTICA 13. ARBITRAJE Y DEFENSOR DEL PUEBLO

1. Papel del Defensor del Pueblo
2. Funciones

UNIDAD DIDÁCTICA 14. ARBITRAJE INMOBILIARIO

1. Arbitraje en arrendamientos urbanos
2. Arbitraje en controversias en comunidades de propietarios
3. Arbitraje en la compraventa de inmuebles
4. El arbitraje societario

MÓDULO 5. PARTE PRÁCTICA

PARTE 2. PERITO JUDICIAL

MÓDULO 1. PERITO JUDICIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PERITACIÓN Y TASACIÓN

1. Delimitación de los términos peritaje y tasación
2. La peritación
3. La tasación pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 2. NORMATIVA BÁSICA NACIONAL

1. Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial
2. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil
3. Ley de Enjuiciamiento Criminal, de 1882
4. Ley 1/1996, de 10 de enero, de Asistencia Jurídica Gratuita

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LAS PRUEBAS JUDICIALES Y EXTRAJUDICIALES

1. Concepto de prueba
2. Medios de prueba
3. Clases de pruebas
4. Principales ámbitos de actuación
5. Momento en que se solicita la prueba pericial
6. Práctica de la prueba

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS PERITOS

1. Concepto
2. Clases de perito judicial
3. Procedimiento para la designación de peritos
4. Condiciones que debe reunir un perito
5. Control de la imparcialidad de peritos
6. Honorarios de los peritos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL RECONOCIMIENTO PERICIAL

1. El reconocimiento pericial
2. El examen pericial
3. Los dictámenes e informes periciales judiciales
4. Valoración de la prueba pericial
5. Actuación de los peritos en el juicio o vista

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LEGISLACIÓN REFERENTE A LA PRÁCTICA DE LA PROFESIÓN EN LOS TRIBUNALES

1. Funcionamiento y legislación
2. El código deontológico del Perito Judicial

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA RESPONSABILIDAD

1. La responsabilidad
2. Distintos tipos de responsabilidad
3. El seguro de responsabilidad civil

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ELABORACIÓN DEL DICTAMEN PERICIAL

1. Características generales y estructura básica
2. Las exigencias del dictamen pericial
3. Orientaciones para la presentación del dictamen pericial

UNIDAD DIDÁCTICA 9. VALORACIÓN DE LA PRUEBA PERICIAL

1. Valoración de la prueba judicial
2. Valoración de la prueba pericial por Jueces y Tribunales

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PERITACIONES

1. La peritación médico-legal
2. Peritaciones psicológicas
3. Peritajes informáticos
4. Peritaciones inmobiliarias

MÓDULO 2. TÉCNICAS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TEORÍAS DE LA VENTA. EL VENDEDOR

1. Introducción
2. Teorías de la venta
3. ¿Quién es el/la vendedor/a?
4. Clases de vendedores/as
5. Actividades del vendedor/a
6. Características del buen vendedor/a
7. Los conocimientos del vendedor/a
8. La persona con capacidad de persuasión

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL SERVICIO, ASISTENCIA Y SATISFACCIÓN DEL CLIENTE/A

1. Introducción
2. La satisfacción del cliente/a
3. Formas de hacer el seguimiento
4. El servicio postventa
5. Asistencia al cliente/a
6. Información y formación al cliente/a
7. Tratamiento de las Reclamaciones
8. Cómo conseguir la satisfacción del cliente/a
9. Tratamiento de dudas y objeciones
10. Reclamaciones
11. Cara a cara o por teléfono

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE VENTAS. LA PLATAFORMA COMERCIAL Y PLAN DE ACCIÓN

1. Venta directa
2. Venta a distancia
3. Venta multinivel
4. Venta personal
5. Otros tipos de venta
6. La plataforma comercial
7. El/la cliente/a actual

8. El/la cliente/a potencial
9. La entrevista de ventas. Plan de acción
10. Prospección
11. Concertación de la visita
12. Claves para que la llamada resulte satisfactoria
13. Ejecución Física de la carta
14. Cómo debe reaccionar el vendedor/a ante las objeciones
15. Seis fórmulas para cerrar
16. La Despedida
17. Venta a grupos
18. Venta por Correspondencia
19. Venta telefónica
20. Venta por Televisión
21. Venta por Internet

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL PROCESO DE DECISIÓN E INFLUENCIAS DE COMPRA EN EL MERCADO

1. Introducción
2. Reconocimiento del Problema
3. Tipos de decisiones
4. Búsqueda de información
5. La elección del establecimiento
6. La elección de la marca
7. Compras racionales e irracionales
8. Las compras impulsivas
9. Evaluación de la postcompra
10. Influencias del proceso de compra
11. Variables que influyen en el proceso de compra
12. La segmentación del mercado
13. Criterios de segmentación
14. Tipología humana
15. Información personal previa que se pide obtener de los/as clientes/as
16. Tipologías de los/as clientes/as
17. Clasificación sobre tipos de clientes/as
18. Motivaciones psicológicas del consumidor/a
19. Necesidades fisiológicas
20. Necesidades de seguridad
21. Necesidades sociales
22. Necesidades de reconocimiento/estima
23. Necesidades de autoesperación/auto realización
24. La teoría de los factores, de herzberg

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ELEMENTOS, HABILIDADES Y TÉCNICAS COMERCIALES. LOS CALL CENTERS

1. Elementos de la comunicación comercial
2. Estrategias para mejorar la comunicación
3. Comunicación dentro de la empresa
4. Dispositivos de Información
5. Habilidades sociales y protocolo comercial
6. La comunicación verbal

7. Comunicación no verbal
8. La Comunicación Escrita
9. Técnicas y procesos de negociación
10. Bases fundamentales de los procesos de negociación
11. Las conductas de los buenos/as negociadores/as
12. Estrategias y tácticas en la negociación
13. Fases de la negociación
14. Los Call Centers
15. La atención al cliente/a en el siglo XXI

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMUNICACIÓN ORAL, EXPRESIÓN ESCRITA Y ESCUCHA EN LA VENTA

1. Introducción
2. Defectos frecuentes por parte del/la que habla
3. Defectos frecuentes por parte del/la oyente
4. Leyes de la Comunicación
5. Principios de la Comunicación
6. El proceso de comunicación
7. Mensajes que facilitan el diálogo
8. La retroalimentación
9. Ruidos y barreras en la comunicación
10. Cómo superar las barreras en la comunicación
11. La expresión oral en la venta
12. Cómo llevar a cabo la expresión oral en la venta
13. La expresión escrita en la venta
14. Las veinte sugerencias para la comunicación escrita
15. La escucha en la venta
16. Como mejorar la capacidad de escuchar
17. Tipos de Preguntas
18. La comunicación no verbal
19. Emitiendo señales, creando impresiones
20. Los principales componentes no verbales
21. La asertividad
22. Tipología de personas