

Programa Superior Universitario de Mediador Especialista en Resolución de Conflictos de Comercio Internacional



Escuela
Internacional
Mediación

Entidad impartidora:





¡Te damos la bienvenida a la **Escuela Internacional de Mediación!**

En la EIM apostamos por la **especialización** de nuestros mediadores/as ofreciéndoles un programa completo de 300h de Mediación Civil, Mercantil y Familiar adaptado a la **ley 5/2012**, que cuenta con las asignaturas generales de acceso al Registro Estatal del Ministerio de Justicia y la mayoría de registros autonómicos (consulte con su asesor/a los requisitos de su CC.AA. o visite la sección de nuestra web de registros), y una especialización de 190h correspondiente a las asignaturas que le otorgarán el título de "**Especialista en resolución de conflictos de Comercio Internacional**".

En la presente guía, te presentamos los objetivos, metodología y programa de esta especialización.

Programa

ASIGNATURA 1. COMERCIO INTERNACIONAL (30H. TEÓRICAS)

- 1.- Negociación internacional.
- 2.- Medios de pago internacionales.
- 3.- Transporte internacional de mercancías.
- 4.- Comercio digital internacional.

ASIGNATURA. 2 DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO (25H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Aproximación al Derecho Internacional Privado.
- 2.- Fuentes del Derecho Internacional Privado.
- 3.- Competencia judicial internacional.
- 4.- Derecho aplicable.
- 5.- Reconocimiento y ejecución de decisiones y documentos extranjeros.
- 6.- Régimen del proceso civil con elemento extranjero.
- 7.- Obligaciones no contractuales.
- 8.- Obligaciones contractuales.
- 9.- Bienes corporales e incorporales.

ASIGNATURA 3. PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE DISPUTAS COMERCIALES INTERNACIONALES (25H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Tipos frecuentes de disputas comerciales internacionales.
- 2.- Concepto de conflictos transfronterizos. Conflictos transfronterizos a posteriori.
- 3.- Negociación de contratos.
- 4.- Cláusulas de exención y adaptación.
- 5.- Formas jurisdiccionales de resolver disputas.



- 6.- La solución de diferencias en la Organización Mundial del Comercio.
- 7.- Las ADR en Comercio Internacional.
- 8.- Comisiones para la revisión de disputas y Comisiones para la resolución de disputas.

ASIGNATURA 4. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL (25H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Mediación frente a arbitraje internacional.
- 2.- Ley material y mediación.
- 3.- Ejecutividad del acuerdo de mediación transfronterizo.
- 4.- Los conflictos transfronterizos desde el punto de vista de la Ley de Mediación. Conflictos transfronterizos a posteriori.
- 5.- Influencia de la Ley Modelo sobre Conciliación Comercial Internacional.
- 6.- La mediación como cláusula contractual.
- 7.- La mediación en la UE ante el Derecho Internacional.

ASIGNATURA 5. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS POR VÍA TELEMÁTICA (15H. TEÓRICAS)

- 1.- Introducción.
- 2.- El concepto de ODR (Online Dispute Resolution).

ASIGNATURA 6. LA SOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS (ADR) DE COMERCIO INTERNACIONAL EN HISPANOAMÉRICA (45H. TEÓRICAS)

- 1.- México.
- 2.- Centroamérica.
- 3.- Sudamérica.



ASIGNATURA 7. SALIDAS PROFESIONALES: CÓMO COMERCIALIZAR ONLINE ESTOS SERVICIOS APLICANDO UNA FILOSOFÍA LOW COST (5H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Definición de los servicios a ofrecer y público objetivo. Salidas profesionales.
- 2.- SEO y SEM. ¿Dónde quiero estar?
- 3.- Claves para optimizar mi presupuesto.
- 4.- Programas de software libre que pueden me ayudarán a crear y controlar mis acciones de marketing.
- 5.- Marca personal. Claves para diferenciarme del resto de mediadores.
- 6.- Supuestos y casos prácticos relativos a la comercialización de tus servicios de mediación.



CONTENIDO DEL PROGRAMA FORMATIVO

Formación teórica: 170h.
Formación práctica/ Memoria: 20h.
Total: 190h.

ASIGNATURA 1. COMERCIO INTERNACIONAL (30H. TEÓRICAS)

- 1.- Negociación internacional.
- 2.- Medios de pago internacionales.
- 3.- Transporte internacional de mercancías.
- 4.- Comercio digital internacional.

ASIGNATURA 2. DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO (25H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Aproximación al Derecho Internacional Privado.
- 2.- Fuentes del Derecho Internacional Privado.
- 3.- Competencia judicial internacional.
- 4.- Derecho aplicable.
- 5.- Reconocimiento y ejecución de decisiones y documentos extranjeros.
- 6.- Régimen del proceso civil con elemento extranjero.
- 7.- Obligaciones no contractuales.
- 8.- Obligaciones contractuales.
- 9.- Bienes corporales e incorporeales.

ASIGNATURA 3. PREVENCIÓN Y RESOLUCIÓN DE DISPUTAS COMERCIALES INTERNACIONALES (25H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Tipos frecuentes de disputas comerciales internacionales.
- 2.- Concepto de conflictos transfronterizos. Conflictos transfronterizos a posteriori.
- 3.- Negociación de contratos.
- 4.- Cláusulas de exención y adaptación.
- 5.- Formas jurisdiccionales de resolver disputas.
- 6.- La solución de diferencias en la Organización Mundial del Comercio.
- 7.- Las ADR en Comercio Internacional.
- 8.- Comisiones para la revisión de disputas y Comisiones para la resolución de disputas.

ASIGNATURA 4. MEDIACIÓN EN EL ÁMBITO DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL (25H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Mediación frente a arbitraje internacional.
- 2.- Ley material y mediación.
- 3.- Ejecutividad del acuerdo de mediación transfronterizo.
- 4.- Los conflictos transfronterizos desde el punto de vista de la Ley de Mediación. Conflictos transfronterizos a posteriori.
- 5.- Influencia de la Ley Modelo sobre Conciliación Comercial Internacional.
- 6.- La mediación como cláusula contractual.
- 7.- La mediación en la UE ante el Derecho Internacional.

ASIGNATURA 5. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS POR VÍA TELEMÁTICA (15H. TEÓRICAS)

- 1.- Introducción.
- 2.- El concepto de ODR (Online Dispute Resolution).

ASIGNATURA 6. LA SOLUCIÓN ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS (ADR) DE COMERCIO INTERNACIONAL EN HISPANOAMÉRICA (45H. TEÓRICAS)

- 1.- México.
- 2.- Centroamérica.
- 3.- Sudamérica.

ASIGNATURA 7. SALIDAS PROFESIONALES: CÓMO COMERCIALIZAR ONLINE ESTOS SERVICIOS APLICANDO UNA FILOSOFÍA LOW COST (5H. TEÓRICAS / 5H. PRÁCTICAS)

- 1.- Definición de los servicios a ofrecer y público objetivo. Salidas profesionales.
- 2.- SEO y SEM. ¿Dónde quiero estar?
- 3.- Claves para optimizar mi presupuesto.
- 4.- Programas de software libre que pueden me ayudarán a crear y controlar mis acciones de marketing.
- 5.- Marca personal. Claves para diferenciarme del resto de mediadores.
- 6.- Supuestos y casos prácticos relativos a la comercialización de tus servicios de mediación.