



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
NombreCompleto	Negotiation and Legal Strategy Clinic
Código	E000001239
Título	Máster Universitario en Derecho Internacional y Europeo de los Negocios (International and European Business Law)
Impartido en	Máster Universitario en Derecho Internacional y Europeo de los Negocios [Primer Curso]
Créditos	1,0
Carácter	Obligatoria
Departamento / Área	Máster Universitario en Derecho Internacional y Europeo de los Negocios

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Maheta Matteo Molango
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	mmolango@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura	
Competencias - Objetivos	
Competencias	
GENERALES	
CG02	Capacidad de comunicación oral y escrita
CG04	Capacidad de resolución de problemas
CG05	Capacidad de toma de decisiones
CG06	Capacidad de trabajo en equipo
CG07	Capacidad de trabajo en un contexto internacional
CG13	Capacidad de negociación
ESPECÍFICAS	



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2018 - 2019**

CE04	Dominar las principales normas de derecho comunitario y de derecho internacional con relevancia para el desarrollo de negocios internacionales
CE14	Desarrollar habilidades prácticas, especialmente en materia de negociación de contratos y disputas complejas, y de desarrollo de procesos de auditoría legal

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES
HORAS NO PRESENCIALES
CRÉDITOS ECTS: 1,0 (0 horas)

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN