

MASTER IN INTERNATIONAL AFFAIRS: ECONOMY, POLITICS AND LAW

INFORMATION ON THE COURSE "NEGOTIATION AND INTERNATIONAL CONTRACTS"

Course Data	
Name	NEGOTIATION AND INTERNATIONAL CONTRACTS
Title	OFFICIAL POST-GRADUATE
Professor	PROF. DR. CARLOS LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA
Nature (compulsory, specialty, elective, etc)	ELECTIVE
Credits ECTS	4
Semester	SECOND

Professors data	
Professor	PROF. DR. CARLOS LLORENTE GÓMEZ DE SEGURA
E-mail	cllgds@yahoo.es
Phone	+ 34 647 83 89 35
Tutorships	Upon request at cllgds@yahoo.es

TOPIC GROUPS AND CONTENTS*

Contents – Topic Groups
Topic 1: Introduction to the legal aspects of international contracts negotiation
Topic 2: International Jurisdiction in the field of international contracts
Topic 3: Applicable law to international contracts
Topic 4: International sales of goods: CISG
Topic 5: International sales of goods: INCOTERMS

Topic 6: International carriage of goods
Topic 7: International payment means. Documentary credits.
Topic 8: International guarantees
Topic 9: Other international contracts

BIBLIOGRAPHY AND RESOURCES

Basic Bibliography
Text Books
A.-L- Calvo Caravaca y J. Carrascosa González (Dir.), Derecho del comercio internacional, Colex, Madrid 2012
Chapters in Books
Articles
Web Pages
<ol style="list-style-type: none"> 1) www.uncitral.org 2) www.unidroit.org 3) www.unidroit.info 4) www.iccwbo.org 5) europa.eu 6) www.cisg.law.pace.edu
Class Notes
Other Materials
Students will need to work (read and understand) with the legal instruments indicated by the professor for each session of the program and which will be available at the program's web page
Additional Bibliography
Text Books
<ol style="list-style-type: none"> 1) Peter Mankowski and Ulrich Magnus (eds.), Brussels I Regulation, Sellier, München 2011 2) Franco Ferrari and Stefan Leible (eds.), Rome I Regulation. The Law Applicable to Contractual Obligations in Europe, Sellier, München 2009 3) Jan Ramberg, International Commercial Transactions, ICC No 711, Norstedts Juridik 2011 4) Bernard Bishop, European Union Law for International Business. An introduction, Cambridge University Press 2009 5) Georges Affaki and Roy Goode, Guide to the ICC Uniform Rules for Demand Guarantees URDG 758, ICC No 792, 2011

- 6) Drafting Group, Commentary on UCP 600, ICC No 608, 2007
 7) Malcolm A. Clarke, International Carriage of Goods by Road (CMR), 5th edition, Informa 2009
 8) Brian Harris, Ridlley's Law of the Carriage of Goods by Land, Sea and Air, Sweet & Maxwell, 8th edition, 2010

TEACHING METHODOLOGY

General methodological aspects of the course
In-the-classroom methodology: Activities
There will be a combination of lectures and sessions dedicated to the analysis and debate of problems. Students will be provided with a syllabus identifying both types of sessions and the tasks assigned to each of them.
Out-of-classroom methodology: Activities
Out of the classroom, students will have to prepare the problems and cases assigned to the appropriate session following the instructions provided by the professor. They will also be requested to read the materials, mostly legal instruments, indicated for each class session. The syllabus will provide students with details on this.

SUMMARY OF STUDENT WORK HOURS			
Activities	In-the-classroom number of hours	Out-of-classroom number of hours	Total of Hours
Lectures	28	10	38
Practical sessions	6	10	16
Debate	8	2	10
CREDITS ECTS: 4			64

EVALUATION AND CRITERIA

Evaluation Activities	Competences	Weight in evaluation**
Individual work	Knowledge applied to practical problems	60%
Debate/cases	Active participation in class both in the lectures and in the practical sessions	40%

WORKPLAN AND CHRONOGRAM

Students performed activities	Topic Group	Work hours	Peso	Assigned week
Problem 1	2 y 3	1		TBD by syllabus
Problem 2	4	1		TBD by syllabus
Problem 3	5	1		TBD by syllabus
Problem 4	6	1		TBD by syllabus
Problem 5	7 y 8	1		TBD by syllabus
Problem 6	9	1		TBD by syllabus

Workable Competences
Generic Competences
Instrumental
<p>CGI3. Capacidad de resolución de problemas y toma de decisiones en un contexto internacional.</p> <p>RA1. Comprensión adecuada de los problemas planteados, identificando las cuestiones jurídicas y/o políticas sustanciales frente a las marginales, así como la secuencia que debe seguirse para su resolución.</p> <p>RA2. Utilización correcta de los conocimientos teóricos adquiridos para la resolución de los problemas o casos prácticos planteando, en su caso, diversas alternativas suficientemente razonadas y argumentadas desde los ámbitos político y jurídico.</p> <p>CGI4. Capacidad de gestión de la información proveniente de fuentes diversas que integran el ámbito internacional.</p> <p>RA1. Capacidad para tratar la información: búsqueda y selección de la información necesaria, estableciendo conexiones e interrelaciones entre datos distintos. RA2. Conocimiento y manejo de distintos medios y fuentes para la obtención de la información: textos y manuales especializados, Internet, bases de datos, etc.</p> <p>CGI6. Capacidad de comunicación oral y escrita en una segunda lengua .</p> <p>RA1. Comprensión de los textos escritos especializados en inglés.</p> <p>RA2. Capacidad para redactar informes políticos y jurídicos en inglés.</p> <p>RA3. Capacidad para expresarse correctamente en esa lengua, utilizando un vocabulario preciso y adecuado al realizar presentaciones orales o participando en debates</p>

Inter-personal

CGP10. Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo multicultural.

RA1. Capacidad para colaborar activamente en el trabajo común: participar en equipos multidisciplinares y multiculturales y participar de manera efectiva.

RA2. Capacidad para valorar el trabajo propio y las aportaciones de los demás; realizar propuestas para el reparto del trabajo que optimice las capacidades de cada uno de los miembros del grupo. RA3. Respeto hacia las opiniones ajenas y búsqueda de fórmulas para la negociación y la obtención de una solución satisfactoria.

CGP12. Capacidad crítica y autocrítica en un entorno con múltiples variables.

RA1. Capacidad de identificar, acotar y definir problemas reales de forma lógica y situarlos y estudiarlos de acuerdo a un marco analítico adecuado.

RA2. Capacidad de valorar críticamente los distintos enfoques y teorías y reflexionar de manera personal e independiente sobre diversos problemas.

Sistemathic

CGS14. Capacidad para aprender y trabajar de forma autónoma

RA1. Capacidad de lectura y comprensión crítica de la bibliografía de referencia.
RA2. Capacidad y destreza para llevar a cabo una investigación independiente.

CGS15. Capacidad de adaptación al cambio que caracteriza un entorno profesional internacional .

RA1. Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos a otras realidades.

RA2. Valorar los cambios como un aspecto positivo y aprender a gestionar los mismos.

Course Specific Competences

Conceptual (know)

CEO9. Conocimiento detallado de los aspectos estratégicos y culturales de la negociación y contratación internacional

RA1. Comprender los principales aspectos estratégicos y culturales que determinan el éxito de las negociaciones internacionales.

RA2. Analizar los problemas técnicos que suscita la contratación internacional (e.g., redacción de contratos y cartas de intenciones; formularios internacionales de contratación; procesos de *due diligence*, etc.), con los elementos fundamentales de los contratos internacionales más habituales y con los diversos medios de prevención y resolución de los conflictos que pueden surgir en ese ámbito.