**ACTIVIDAD DE RECONEIXEMENT DE CRÈDITS SOBRE SIMULACIONS (Família i Consum)**

**(Necessària per a la realització del TFG de simulació en família o consum)**

**Matrícula oberta : Del 5 al 22 de novembre**

**(Adreçat als alumnes de 3r i 4rt del grau de Dret)**

**Preu: 30 euros**

A PARTIR DE 26 DE NOVEMBRE (Reconeixement de 3 crèdits)

ASSISTÈNCIA MÍNIMA: 80%

AVALUACIÓ: 100% Representació final

**-ACTIVITATS PRESENCIALS:**

**DIA 26 de novembre, de 16h a 20h.**

- **Grup Família:**

* 16-18 h **Principis del dret de família** (Dra. Elena Lauroba)
	+ La previsió de la ruptura matrimonial
	+ La guarda dels fills: quin és el millor sistema?
	+ La situació del cònjuge econòmicament dèbil
	+ Efectes de la ruptura en relació al règim econòmic conjugal
	+ Ruptura de parelles no casades
* 18-20 h: **Dret processal de família** (Dra. Núria Mallandrich)
	+ L’objecte del procés
	+ Mesures provisionals
	+ Procés contenciós
	+ Procés de mutu acord
	+ Jurisdicció voluntària

- **Grup Consum:**

* 16- 18 h: **Principis del Dret de consum** (Dra. Imma Barral)
	+ Qui és consumidor?
	+ El control de la publicitat i la informació pre-contractual
	+ Les condicions generals de la contractació i les clàusules abusives
	+ La garantia de conformitat
	+ La responsabilitat objectiva de l’empresari
* 18-20 h: **Dret processal del consum** (Dr. Vicente Pérez)
	+ Naturalesa de les normes de protecció del consumidor
	+ Sistemes de resolució de conflictes: ADR *versus* procés jurisdiccional
	+ Accions individuals i accions col·lectives
	+ Efectes en el procés declaratiu
	+ Efectes en el procés d’execució

**DIA 27 de novembre, de 16h a 20h** (Tots els grups)

* **Eines per a la mediació** (Dra. Isabel Viola)
* L’anàlisi dels conflictes: l’iceberg i la taronja: La indagació dels interessos
* Habilitats i competències del mediador
* La pluralitat d’ADR: la Taula Veneciana
* Visualització d’un cas de mediació (pel·lícula) i anàlisi introductori
* Les fases de la mediació: obertura, exploració, negociació i tancament

**DIA 28 de novembre, de 16h a 20h** (Tots els grups)

* **Tècniques de negociació** (Sr. Josep M. Cervera, expert en negociació)

**DIA 29 de novembre, de 16h a 20h**

**- Grup família**:

* **Estratègia en el plantejament del cas**

16- 18 h: Estratègia en la mediació (Sra. Mon Tur, mediadora, advocada i *divorce coach*

18-20 h: Estratègia als tribunals (Sra. Roser Pallerols, advocada)

**- Grup consum:**

* **Estratègia en el plantejament del cas**

16- 18 h:Estratègia en la mediació (Sr. Carles García Roqueta, advocat i mediador)

18-20 h: Estratègia als tribunals (Sra. Paz Cano)

**DIA 3 o 10 de desembre, de 9h a 14h** (Tots els grups)

* **Visita al Jutjat i a la Delegació del Centre de Mediació en Dret Privat a la Cuitat de la Justícia** (Dra. Elena Guixé)

**DIA 20 de desembre, de 16 a 20h** (Tots els grups)

* Representació d’una sessió inicial d’una mediació
* Representació d’unes conclusions finals e informe en un judici

**- TREBALL DIRIGIT:**

**1.- Treball sobre un cas a partir de sentències**

-Grup Família

-Grup Consum

**2.- Tutories:**

- Grup Família: Mediació: (Sra. Mon Tur). Judici: (Sra. Roser Pallerols)

- Grup Consum Mediació (Sr. Carles García Roqueta). Judici (Sra. Verónica Dávalos)

**3.- Anàlisi de legislació i bibliografia bàsica de suport**

-Grup Família

-Grup Consum

**-TREBALL AUTÒNOM:**

**- Grup Família:**

* Mediació: Preparació de la representació d’una sessió inicial d’una mediació.
* Judici: Preparació de la representació d’unes conclusions finals e informe en un judici.

**-Grup Consum:**

* Mediació: Preparació de la representació d’una sessió inicial d’una mediació.
* Judici: Preparació de la representació d’unes conclusions finals e informe en un judici.

 **SISTEMA D’AVALUACIÓ**

**Representació de l’acte de simulació:** activitat de simulació d’un acte se mediació o d’un judici.

Els criteris d’avaluació d’aquesta activitat són els següents:

* Posada en escena de l’activitat de simulació i desenvolupament del rol assignat.
* Argumentació consistent i contingut rellevant.
* Lèxic i terminologia adequat al tema, a l’audiència, al grau de formalitat i al propòsit de la comunicació.
* Discurs atractiu i persuasiu: capta l’atenció, implica a l’auditori i adapta el discurs als interessos dels destinataris.
* Domini del contingut de la disciplina en l’activitat de simulació.