

CONTRATACIÓN MERCANTIL

CONTRATACIÓN MERCANTIL

Duración: 56 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

Descripción: Obtener los conocimientos suficientes sobre la contratación mercantil, sus mecanismos y tipos. Elaborar los contratos mercantiles básicos de las empresas y analizar los aspectos materiales, jurídicos y fiscales de cada contrato Profundizar en el conocimiento teórico-práctico de las más importantes y utilizados contratos en el entorno mercantil. Fundamentación: El derecho positivo societario es el conjunto de normas jurídicas o de legislación que regula la actividad de las sociedades y de los contratos asociativos. El derecho regula la economía en tal sentido es claro que se encuentran unidos y se dividen o separan sólo para efectos de estudio. Por lo cual debemos precisar que el derecho societario es importante para la economía porque gracias al mismo se incrementan las inversiones en el mercado que es donde se une la oferta con la demanda. Sin la existencia de ley general de sociedades es claro que el derecho civil entorpecería el desarrollo y constitución de las sociedades. Desde la existencia de la rama del derecho estudiada el desarrollo de los estados ha sido mayor, por lo cual podemos afirmar que desde la edad media el desarrollo de la economía de los pueblos ha crecido o aumentado en el mercado. Es decir, el derecho societario hace que el mercado se convierta en más ágil.

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

TEMA 1. LAS OBLIGACIONES MERCANTILES
1. INTRODUCCIÓN
2. ESPECIALIDADES DE LAS OBLIGACIONES MERCANTILES
3. LAS OBLIGACIONES MERCANTILES

TEMA 2. TIPOS DE CONTRATOS MERCANTILES
1. CONCEPTO DE CONTRATO MERCANTIL
2. CLASIFICACIÓN DE LOS CONTRATOS MERCANTILES
3. TIPOS DE CONTRATOS

TEMA 3. CONTRATOS DE COLABORACIÓN
1. EL CONTRATO DE COMISION
2. EL CONTRATO DE MEDIACIÓN
3. EL CONTRATO DE AGENCIA
4. LOS CONTRATOS DE DISTRIBUCIÓN
5. EL CONTRATO DE EDICIÓN
6. LOS CONTRATOS CINEMATOGRÁFICOS
7. CONTRATOS DE ENGINEERING
8. SERVICIOS TURÍSTICOS
9. LOS CONTRATOS PUBLICITARIOS
10. CONTRATO DE LEASING
11. CONTRATO DE FACTORING

TEMA 4. TRANSPORTE TERRESTRE, AÉREO Y MARÍTIMO
1.TRANSPORTE TERRESTRE
2.TRANSPORTE AÉREO
3.TRANSPORTE MARÍTIMO

TEMA 5. EL CONTRATO DE TRANSPORTE
1.CONCEPTO
2.TRANSPORTE DE COSAS
3.TRANSPORTE DE PERSONAS

© icaformación2026

© icaformación2026