

## Bibliografía básica

---

La **bibliografía básica es imprescindible para el estudio de la asignatura**. Cuando se indica que no está disponible en el aula virtual, tendrás que obtenerla por otros medios: librería UNIR, biblioteca...

Los textos necesarios para el estudio de la asignatura han sido elaborados por la UNIR y están disponibles en formato digital para consulta, descarga e impresión en el aula virtual.

## Bibliografía complementaria

---

Beltri, Francesc (2004). *Aprender a negociar*. Paidós.

Bilancio, Guillermo (2002). *Marketing, el valor de provocar*. Prentice Hall.

Cohen, Steven y Altimira, Ricardo (2003). *Claves de negociación... con el corazón y la mente*. McGraw-Hill.

Goleman, Daniel y Cherniss, Cary (2005). *Inteligencia Emocional en el trabajo: cómo seleccionar y mejorar la inteligencia emocional en individuos, grupos y organizaciones*. Barcelona: Kairós.

Handy, Charles (2009). *Gods of Management: The Changing Work of Organizations*. Souvenir Press Ltd.

Minguez Vela, A. (1999). *La otra comunicación. Comunicación no verbal*. Madrid: ESIC.

Ponti, Franc (2009). *Los caminos de la negociación* (2ª ed). Granica.