

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

Albrecht, Karl G. (1994). *Cómo negociar con éxito: el método de avanzada para construir tratos justos para todos*. Buenos Aires : Granica/Vergara.

Altschul, Carlos; Fernández Longo, Enrique (1992). *Todos ganan: claves para la negociación estratégica en los ámbitos personal y laboral*. Buenos Aires: Paidós.

Bazerman, Max H.; Neale, Margaret A. (1993). *La negociación racional en un mundo irracional*. Barcelona: Ediciones Paidós.

Beltri, Francesc (2000). *Aprender a negociar*. Barcelona: Paidós.

Bercoff, Maurice A. (2005). *El arte de la negociación: el método Harvard en 10 preguntas*. Barcelona: Deusto.

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

Criqui, Pierre Louis; Matarasso, Eric (1991). *Cómo llegar a ser un maestro de la negociación: un nuevo enfoque de la persuasión*. Buenos Aires: Granica.

Dey, Alex (2002). *La magia de negociar*. México: Grijalbo.

Equipo de Economistas DVE (1993). *Cómo negociar correcta y eficazmente*. Barcelona: De Vecchi.

Ertel, Danny (1996). *Negociación 2000: la colección de conflict management*. Santafé de Bogotá: McGraw-Hill.

Fernández, Susana (2005). *Técnicas de negociación: habilidades para negociar con éxito*. Vigo: IdeasPropias.

Fisher, Roger; Ury, William (1981). *Getting to yes; negotiating agreement without giving in*. Boston: Houghton Mifflin.

Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce (1994). *Obtenga el sí: el arte de negociar sin ceder*. 2 ed. México: CECSA.

Fisher, Roger; Ury, William (1985). *Sí... ¡de acuerdo!: cómo negociar sin ceder*. Bogotá: Norma.

Fisher, Roger; Ertel, Danny (1998). *Sí... ¡de acuerdo! en la práctica: el manual de trabajo del bestseller sí... ¡de acuerdo!* Barcelona: Norma.

Fuller, George (1999). *Win-win management: tú ganas, yo gano, la empresa gana*. Barcelona: Gestión 2000.

Gómez-Pomar Rodríguez, Julio (1991). *Teoría y técnicas de negociación*. Barcelona: Ariel.

Harvard Business Review (1991). *The art of business negotiation*. Boston.

Hawver, Dennis A. (1984). *Cómo mejorar su capacidad de negociación*. New York: Alexander Hamilton Institute.

Hendon, Donald W.; Hendon, Rebecca (2000). *Cómo negociar en cualquier parte del mundo*. México: Limusa.

Hindle, Tim (1998). *La negociación eficaz*. Barcelona: Grijalbo.

Jandt, Fred Edmund; Gillette, Paul (1986). *Ganar-ganar negociando; cómo convertir el conflicto en acuerdo*. México: CECSA.

Karrass, Chester L. (1974). *Give & take; the complete guide to negotiating strategies and tactics*. New York: Thomas Y. Crowell.

Karrass, Gary (1989). *Trato hecho: cómo negociar con éxito*. 2ª ed. Buenos Aires: Atlántida.

Kennedy, Gavin; Benson, John; McMillan, John (1991). *Cómo negociar con éxito*. 2ª ed. Bilbao: Deusto.

Lebel, Pierre (1990). *El arte de la negociación*. Barcelona: Ediciones CEAC.

Lewicki, Roy J.; Litterer, Joseph A. (1985). *Negotiation*. Irwin.

Luecke, Richard (2004). *Negociación*. Barcelona: Ediciones Deusto.

Maddux, Robert B. (1992). *Cómo negociar con éxito: estrategias y tácticas efectivas para ganar/ganar*. México: Grupo Editorial Iberoamérica.

March, Robert M. (1992). *El negociador japonés: sutilezas y estrategias que trascienden la lógica occidental*. México: Panorama Editorial.

Maubert, Jean-Francois (1993). *Negociar: las claves para triunfar*. Barcelona: Marcombo.

Mills, Harry A. (1998). *Negociar: un arte para el triunfo*. México: Diana.

Montaner, Ramón (1992). *Negociación para obtener resultados*. Bilbao: Deusto.

Negociación: resolución de problemas y creación de valor. Barcelona: Folio, 1997.

Negociaciones ganadoras para conservar las relaciones. Barcelona: Gestión 2000, 2005.

Nierenberg, Gerard I. (1973). *El arte de negociar; cómo negociar desde posiciones ventajosas*. Barcelona: Hispano Europea.

Ovejero Bernal, Anastasio (2004). *Técnicas de negociación: cómo negociar eficaz y exitosamente*. Madrid: McGraw-Hill.

Raga, M. (1980). *La negociación; arte, teoría y práctica*. Madrid: Index.

Raiffa, Howard (1991). *El arte y la ciencia de la negociación*. México: Fondo de Cultura Económica.

Ramírez Arango, Julio Sergio (2000). *Negociar es bailar: conceptos y guías para la negociación*. La Paz, Bolivia: Santillana de Ediciones.

Saner, Raymond (2003). *El experto negociador: estrategias, tácticas, motivación, comportamiento, delegación efectiva*. Barcelona: Gestión 2000.

Seltz, David D.; Modica, Alfred J. (1986). *Ganar o ganar*. México: Selector.

Seltz, David D.; Modica, Alfred J. (1989). *La negociación eficaz*. 5ª ed. México: Compañía General de Ediciones; Selector.

Senlle Szodo, Andrés (1997). *Negociación*. Barcelona: Gestión 2000.

Stark, Peter B. (1995). *Todo es negociable: manual de tácticas de ganar/ganar*. México: McGraw-Hill.

Thomas, Jim (2006). *Negociar para ganar: cómo conseguir siempre el mejor acuerdo*. Barcelona: Gestión 2000.

Trump, Donald J. (1988). *Trump: el arte de la negociación*. México: Grijalbo.

Ury, William (1993). *¡Supere el no!: cómo negociar con personas que adoptan posiciones obstinadas*. Bogotá: Norma.

Welch, Jack; Welch, Suzy (2005). *Winning (ganar)*. Barcelona: Ediciones B para el sello Vergara.

Winkler, John (1986). *Cómo negociar para mejorar resultados*. Bilbao: Deusto.