

# Referencias

## Referencias Libros

- Andrade Espinoza, Simón. (2002) *Diccionario de Economía*. Perú. Editorial Andrade. Tercera edición.
- Ávila Marcue, Felipe (2008) *Tácticas para la Negociación Internacional*. México. Trillas. Segunda edición.
- Gan, F.; Triginé, J. (2012) *Negociación*. España. Ediciones Díaz de Santos.
- Keegan, J. W.; Green, Mark C. (2009) *Marketing Internacional*. México. Editorial Pearson
- Lewicki, R.; Saunders, D.; Barry, B. (2008) *Fundamentos de negociación*. México. McGraw-Hill Interamericana.
- Malhotra, Deepak (2016) *Negociar lo imposible*. España. Editorial Empresa Activa.
- Munduate Jaca, L.; Meina Díaz, F. (2013) *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. España. Ediciones Pirámide.
- Muñiz González, Rafael. (2008) *Marketing en el siglo XXI*. España. Centro de Estudios Financieros. Segunda Edición.
- Puchol Moreno, Luis, Puchol, Isabel (2014) *El libro de la negociación*. España. Ediciones Díaz de Santos.
- Rodríguez, Joaquín (2007). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México. Editorial Thomson.

## Referencias Enlaces

- Abouttaif, G. (2012) Negociaciones éticas, oportunas y controladas. Recuperado de: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/9167/AbouttaifArizaGabeHamad2012.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Acuña, G.; Díaz, E. (2019) Estrategias de negociación. Recuperado de: [https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18471/ModuloEstrategiasdeNegociación DIAGRAMACIÓN.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18471/ModuloEstrategiasdeNegociación%20DIAGRAMACIÓN.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Appleseed (2021) ¿Cómo se clasifican las organizaciones de la sociedad civil en México? Recuperado de: <https://appleseedmexico.org/centro-de-ayuda/entorno-de-la-sociedad-civil-en-mexico/como-se-clasifican-las-organizaciones-de-la-sociedad-civil-en-mexico/>

# Referencias

- Blas Segura, Gerardo (2008) Los casos históricos como herramientas en el aprendizaje de las negociaciones internacionales. Ecuador. Revista Razón y palabra. Número 62. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199520738011>
- Cano Ramírez, Ana. (2005) Estrategias de Gestión: La Negociación. Recuperado de: [https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/38/38191/tema\\_1\\_estretegias\\_de\\_gestion\\_la\\_negociacion.pdf](https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/38/38191/tema_1_estretegias_de_gestion_la_negociacion.pdf)
- CEO Los pasos de un Lider. (2018) Negocia con la fórmula del “tres”. Recuperado de: <https://expansion.mx/carrera/2018/04/11/negocia-con-la-formula-del-tres>
- Conexiónesan (2016) La importancia de la negociación en diferentes situaciones. Recuperado de: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/05/la-importancia-de-la-negociacion-en-diferentes-situaciones/>
- Unidad de apoyo para el aprendizaje. Negociación. Recuperado de: [https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/889/mod\\_resource/content/1/contenido/index.html](https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/889/mod_resource/content/1/contenido/index.html)
- Durán, C. (2015) Las 3 etapas (básicas) para negociar con éxito. Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/las-3-etapas-basicas-para-negociar-con-exito/>
- Durango, A. Herramientas de control Estadístico. Recuperado de: [https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/ppios\\_admon/contenido\\_u4\\_1.pdf](https://www.escolme.edu.co/almacenamiento/oei/tecnicos/ppios_admon/contenido_u4_1.pdf)
- De las Alas-Pumario Miranda, Enrique. (2014) El arte de negociar. Recuperado de: <https://aiim.es/wp-content/uploads/2016/06/EL-ARTE-DE-NEGOCIAR.pdf>
- Expansión (2021) Accionista. Recuperado de: <https://www.expansion.com/diccionario-economico/accionista.html>
- Expansión (2018) ¿Cómo puede tu empresa superar una crisis de manera efectiva? Recuperado de: <https://expansion.mx/carrera/2018/06/01/como-puede-tu-empresa-superar-una-crisis-de-manera-efectiva>
- González, Marina (2008) *Imaginación, ética y negociación*. Ecuador. Revista Razón y palabra. Número 62. Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=199520738009>
- Zenizo, Fernanda. (2021) Los CEO también se cansan. Recuperado de: <https://expansion.mx/opinion/2021/12/02/ceo-tambien-se-cansan>

# Referencias

- Fournier Ramos, José Guillermo. (2020) Liderazgo Creativo, un aliado en la dirección estratégica. Recuperado de: <https://expansion.mx/opinion/2020/08/21/liderazgo-creativo-un-aliado-en-la-direccion-estrategica>
- Hernández Aguilar, Mislany. (2006) ¿Qué es negociación, tipos, etapas y técnicas efectivas? Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/que-es-negociacion-tipos-etapas-y-tecnicas-efectivas/#:~:text=La%20estrategia%20de%20la%20negociaci%C3%B3n,%C3%A9sta%20para%20obtener%20sus%20objetivos>
- Fournier Ramos, José Guillermo (2021) Cuatro claves para una negociación efectiva. Recuperado de: <https://expansion.mx/opinion/2021/05/06/claves-negociacion-efectiva>
- Fuquen Alvarado, María Elina. (2003) Los conflictos y las formas alternativas de resolución. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/396/39600114.pdf>
- Guadarrama Sánchez, Gloria Jovita. (2017) Las asociaciones y los bienes que generan. El debate conceptual y metodológico. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/journal/138/13857153002/html/#B34>
- Diccionario de la Lengua Española (2023) Recuperado de: <https://dle.rae.es>
- Escuela Julián Besteiro (2001) Estrategias y Técnicas de Negociación. Ediciones Unión General de trabajadores. Recuperado de: [https://www.academia.edu/41991399/ESTRATEGIAS\\_Y\\_TÉCNICAS\\_DE\\_NEGOCIACIÓN\\_ESCUELA\\_JULIÁN\\_BESTEIRO\\_FORMACIÓN\\_DE\\_CUADROS](https://www.academia.edu/41991399/ESTRATEGIAS_Y_TÉCNICAS_DE_NEGOCIACIÓN_ESCUELA_JULIÁN_BESTEIRO_FORMACIÓN_DE_CUADROS)
- Lares, Andrés. (2021) Un experto en negociación comparte las 4 señales del lenguaje corporal que todo emprendedor debería reconocer. Entrepreneur en español. Recuperado de: <https://entm.ag/PQyQXS>
- Lizárraga, Guillermina (2004) Organizaciones civiles y gobierno: un eslabón estratégico en la transición. Estudios fronterizos. Revista Scielo. Recuperado de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0187-69612004000200002&lng=es&tlng=es](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-69612004000200002&lng=es&tlng=es)
- Llorente Herrero, José Antonio. (2020) El liderazgo cambia de modelo. Recuperado de: <https://expansion.mx/opinion/2020/10/05/el-liderazgo-cambia-de-modelo>
- Manzanal, M. et al (2020) Los elementos de la negociación ¿Cómo intervienen dentro de las etapas? Recuperado de: <https://revistas.uns.edu.ar/cea/article/view/2444>

# Referencias

- Marketing XXI (2021) Técnicas y proceso de negociación. Recuperado de:  
<https://www.marketing-xxi.com/tecnicas-y-procesos-de-negociacion-102.htm>