

PROGRAMA: ACTIVIDADES INTEGRADORAS.

SÍLABO: ACTIVIDADES INTEGRADORAS II EXPRESIÓN CREATIVA.

I. DATOS GENERALES

1.1 **Modalidad de Estudio:** PRESENCIAL.

1.2 **Malla:** D

1.3 **Ciclo de estudios:** IV.

ESTILO DE REDACCIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA: APA.

BIBLIOGRAFÍA

TIPO DE MATERIAL: LIBROS.

Abarca, N. (2017). *Negociación inteligente: estrategias para hombres y mujeres*. Patagonia.

<https://www.alphaeditorialcloud.com/reader/negociacion-inteligente?location=eyJjaGFwdGVySHJlZiI6ImNyZWQueGh0bWwiLCJjZmkiOiIvNFtYm9vay1uZWdvY2lhY2lubl9pbmRlbGlnZW50ZV0vMltfaWRDb250YWluZXIwMDRdLzlfQ==>

Del Prado Higuera, C., & Sánchez de Rojas Díaz, E. (2021). *Negociación y mediación para la resolución de conflictos: una aproximación con estudios de caso*. Dykinson.

<https://www.digitaliapublishing.com/a/100768>

Duarte, N. (2020). *Guías HBR: presentaciones persuasivas* (N. Molines Galarza, Trad.). Reverté; Harvard Business Review Press. <https://www.digitaliapublishing.com/a/67797> (Obra original publicada en 2012)

Font Barrot, A. (2018). *Curso de negociación estratégica* (ed. Rev.). Editorial UOC.

<https://www.digitaliapublishing.com/a/54919>

Juesas, C., López, A., & Ferrer, R. (2021). *Hablar en público en 4 pasos: un método basado en el viaje del héroe*. Libros de Cabecera. <https://www.digitaliapublishing.com/a/110978>

Lorenzo Lago, E. (2016). *Construyendo acuerdos: teoría y práctica de la negociación*. Ediciones Díaz de Santos. <https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioucv/detail.action?docID=7098394>

- Malaret, J. (2015). *Negociación en acción el proceso 360°: acuerdos eficaces en la mesa de negociación* (2a ed.). Ediciones Díaz de Santos. <https://www.digitaliapublishing.com/a/136231>
- Neira, N. (2020). *Oratoria experiencial: conecta con tu público y sus emociones*. Ediciones de la U. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=10281>
- Petit, C. (2020). *Discurso sobre el discurso: oralidad y escritura en la cultura jurídica de la España liberal*. Dykinson. <https://www.digitaliapublishing.com/a/76712>
- Pin Arboledas, J. R., & Stein, G. (2017). *Claves de la negociación colectiva: de la teoría a la realidad* (2a ed.). Ediciones Universidad de Navarra. <https://www.alphaeditorialcloud.com/reader/claves-de-la-negociacion-colectiva-1596231996?location=1>
- Puchol, L., & Puchol, I. (2020). *El libro de la negociación* (5a ed.). Ediciones Díaz de Santos. <https://www.digitaliapublishing.com/a/136017>
- Sala Mercado, J. P., Actis Danna, M., Sala Mercado, M. V., & Plovanich, C. (2018). *La negociación como un estilo de vida*. Ediciones Olejnik. <https://www.digitaliapublishing.com/a/105194>
- Santos Guerra, M. Á. (2022). *La negociación, piedra angular de las evaluaciones y las investigaciones*. Narcea. <https://www.digitaliapublishing.com/a/116293>
- Zapata Pérez, G. A. (2018). *Negociación: arte empresarial* (2a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/66624>

TIPO DE MATERIAL: ARTÍCULOS.

- Colomer de Selva, M. (2020). El arte de negociar: una lección en técnicas de negociación diplomática en tiempos de Felipe II. *Cuadernos de Gobierno y Administración Pública*, 7(2), 63-74. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-arte-de-negociar-una-lección-en-técnicas/docview/2487181431/se-2>
- Irrera, D. (2021). Simulating conflict resolution dynamics and fostering negotiation skills. *OASIS*, 33, 13–28. <https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=fa8fc809-b2d4-33c4-b30f-1cc69cc8f153>
- López-Lemus, J. A., De la Garza Carranza, M. T., & Zavala Berbena, M. A. (2020). El liderazgo estratégico, la negociación y su influencia sobre la percepción del prestigio en pequeñas

empresas. *Innovar*, 30(75), 57-70.

<https://www.proquest.com/scholarly-journals/el-liderazgo-estrategico-la-negociación-y-su/docview/2360057086/se-2?accountid=37408>

Núñez Rueda, S. N., Zambrano Mantilla, A. M., Palacio García, L. A., & Maldonado Serrano, J.

F. (2020). Juegos de negociación: estrategia para formación de competencias ciudadanas en universitarios. *Educación y Educadores*, 23(2), 291-308.

<https://www.proquest.com/scholarly-journals/juegos-de-negociación-estrategia-para-formación/docview/2450792399/se-2>

Valerdi Zárate, J. C. (2020). La expresión lingüística de la actitud en la estructura argumentativa del discurso académico. *Lenguaje*, 48(1), 1–37.

<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=9abeecda-24d4-38d6-bdaa-8d580f40658f>

TIPO DE MATERIAL: NOTICIA.

A negociar, con el método de Harvard. (Apr 8, 2019). ABC Color.

<https://www.proquest.com/blogs-podcasts-websites/negociar-con-el-método-de-harvard/docview/2205240749/se-2>