

PROGRAMA: MAESTRÍA EN RELACIONES PÚBLICAS E IMAGEN CORPORATIVA

SÍLABO: LOBBY Y NEGOCIACIÓN.

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Modalidad de Estudio: PRESENCIAL.
- 1.2 Malla: P.
- 1.3 Ciclo de estudios: II.

ESTILO DE REDACCIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA: APA.

BIBLIOGRAFÍA

TIPO DE MATERIAL: LIBROS.

- Cabeza Nieto, D., Jiménez Pérez, C., & Corella García, P. (2013). *Negociación intercultural. Modelos, estrategias y técnicas de negociación internacional*. Marge Books.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/126040>
- Caballero Sánchez de Puerta, P. (2016). *Negociación y contratación internacional*. IC Editorial.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/86599>
- Costa García, M. (2017). *El negociador efectivo*. LID.
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioucv/detail.action?docID=6883355>
- De Manuel Dasí, F., & Martínez-Vilanova Martínez, R. (2010). *Técnicas de negociación: un método práctico* (8a ed.). Esic Editorial.
https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/175ppoi/alma991000171399707001
- Lorenzo Lago, E. (2018). *Construyendo acuerdos: teoría y práctica de la negociación*. Díaz de Santos.
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioucv/detail.action?docID=7098394>
- Miller, C. (2005). *Practical Techniques for Effective Lobbying*. Thorogood Publishing.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=af81f58a-bbc6-38a5-9508-42fa069c6736>
- Malaret, J. (2011). *Negociación en Acción*. (2a ed.). Ediciones Diaz de Santos.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/136231>
- Munduate Jaca, L., & Meina Díaz, F. J. (Coord.). (2013). *Gestión del conflicto, negociación y mediación*. Ediciones Pirámide.
https://ucv.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UCV_INST/p5e2np/cdi_proquest_ebookcentral_EBC3428720
- Palacios Plaza, J. (2018). *El magnetismo del negociador: inteligencia negociadora con PNL para llegar a acuerdos exitosos*. Díaz de Santos.
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioucv/detail.action?docID=7098687>
- Pérez Serrano, G. (2011). *Aprender a convivir. El conflicto como oportunidad de crecimiento*. Narcea Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/28919>
- Pérez Rodríguez, M. (2010). *Negociación colectiva y criterios de actuación*. ICB Editores.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/125523>
- Pérez Rodríguez, M. D. (Coord.). (2012). *Negociación y compra-venta internacional*. ICB Editores.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/109620>

- Puchol, L., & Puchol, I (2024). *El libro de la negociación* (6a ed.). Ediciones Díaz de Santos.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/162976>
- Ramos Ramos, P. (coord.). (2012). *Mediación y resolución de conflictos* (2a. ed.). Editorial ICB.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/109285>
- Sierralta Ríos, A. (2009). *Negociaciones y teoría de los juegos*. Pontificia Universidad Católica del Perú. <https://www.digitaliapublishing.com/a/9791>
- Villarij, M., & Parra, C. (2018). *Negociación de Disputas Legales: A la sombra del litigio*. Bosch Editor.
<https://www.digitaliapublishing.com/a/61636>
- Zetter, L. (2011). *Lobbying : The art of political persuasion*. Harriman House Publishing.
<https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioucv/detail.action?docID=3299649>
-

TIPO DE MATERIAL: ARTÍCULOS.

- An Zeng, & Battiston, S. (2016). The Multiplex Network of EU Lobby Organizations. *PLoS ONE*, 11(10), 1–15. <https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=e8aa9e5e-6f4f-3b96-bc38-b3ffc5fc9fce>
- De Bruycker, I. (2019). Lobbying: An art and a science—Five golden rules for an evidence-based lobbying strategy. *Journal of Public Affairs (14723891)*, 19(4), N.PAG.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=6ba7c088-7035-3457-9b35-e4349c5d05de>
- Heunis, H., Pulles, N. J., Giebels, E., Kollöffel, B., & Sigurdardottir, A. G. (2024). Strategic adaptability in negotiation: a framework to distinguish strategic adaptable behaviors. *International Journal of Conflict Management*, 35(2), 245-269.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/strategic-adaptability-negotiation-framework/docview/2924810361/se-2?accountid=37408>
- Kesting, P., & Smolinski, R. (2023). A Practical Guide to Negotiation Simulation Writing. *Negotiation Journal*, 39(3), 297–326.
<https://www.webofscience.com/wos/woscc/full-record/WOS:001163035900004>
- Oviedo Albán, J. (2012). Negociación y documentos preliminares en la contratación internacional. *Revista de Derecho Privado*, 73-106.
<https://link.gale.com/apps/doc/A350577261/AONE?u=univcv&sid=bookmark-AONE&xid=05638be9>
- Pang, A., & Jin, Y. (2024). Theory advancing practice: The contingency theory in the strategic management of crises, conflicts and complex public relations issues. *Public Relations Review*, 50(1), 102392-. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0363811123001078>
- Safaynikoo, P., & Dehghani, M. H. (2021). Impact of international lobby groups on international environmental agreements. *Environmental Economics & Policy Studies*, 23(2), 441–466.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=946f0596-bc92-38c7-bb43-56d3b0394fbc>
- Voshaar, J., Loy, T. R., & Zimmermann, J. (2024). The impact of lobbying on managerial short-term resource adjustment decisions. *The British Accounting Review*, 101391-.
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0890838924001409>
-

TIPO DE MATERIAL: CAPÍTULO DE LIBRO.

- Cassidy, B. (2000). Chapter 1: European Lobbying Guide. In *European Lobbying Guide* (pp. 8–10). Thorogood Publishing Ltd.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=3de5f6b5-86e3-3375-a980-411d2c76f8dd>