

**UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**CICLO 2022-01**

**ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN - GD25**

**SECCIÓN: YA4A**

**TEMA: “APLICACIONES DEL MODELO HARVARD”**

**GRUPO: 06**

**PROFESOR DEL CURSO: ANGULO LEON, RICARDO RUBEN**

**TRABAJO PRESENTADO POR LOS ALUMNOS:**

**ALLECA ORE, ANABEL NIEVES (U201919963)**

**CARRANZA CASTAÑEDA, GISELLE ROXANA (U201700105)**

**CHANG SILVA, KENJI ANDRES (U201514742)**

**SALDAÑA RAMOS, CINDY SUSANA (U201811419)**

**SIXCE GAMARRA, RENZO ALEXANDER (U20191456)**

**VICENCIO TELLO, FIORELLA MILENA (U20171B778)**

**YANAC REYES, JESUS ALEJANDRO (U2016B100)**

**29 DE MARZO DEL 2022**

**Índice**

**Resumen**

**Introducción**

**Desarrollo**

**Conclusiones**

**Referencias Bibliográficas**

Álvarez Cerberó, J. E. (2017). *La traición en la negociación*. Variables conductuales y psicológicas en procesos de negociación. <https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/679870/alvarez_cerbero_julio_enrique.pdf?sequence=1>

Arellano Almirón, A. M. (2018). *Métodos alternativos de resolución de conflictos.* Facultad de ciencias humanas y sociales. Universidad ICADE Madrid. <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/22342/TFG%20(FINAL)%20Arellano%20AlmirAn-Andrea%20Melisa.pdf?sequence=1>

Briceño, L. (2019). *Método Harvard de negociación como eje transversal en la estrategia gerencial.* Cicag, 17(1), 41-63. <http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/3647/4993>

Campo, C. H. G., Serrano, A. P., & Botina, J. B. (2020). *Negociación basada en indicadores comerciales. Caso de estudio de una empresa multinacional del sector de fórmulas infantiles*. Informador técnico, 84(1), 78-99. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7278575.pdf>

Carpio Llanca, Y. K. (2017). *Propuesta de negociación comercial mediante el uso del Método Harvard con proveedores para una mejor gestión de abastecimiento en una empresa minera en el periodo 2016-2018*. <http://168.121.49.87/bitstream/handle/URP/1647/Tesis%20Yaz%20Carpio%20con%20caratula.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Di Pietro, M. C. (2019). *Mediación y la Eficacia en la protección extrajudicial de los derechos.* La Mediación en Argentina. Mediaciones Sociales, 18, 1-9. <https://revistas.ucm.es/index.php/MESO/article/download/62338/4564456551182>

González, S. (2018)  *Análisis de los elementos del modelo de negociación de Harvard aplicados a los procesos realizados por negociadores mexicanos*. [Doctorado thesis, Universidad Autónoma de Nuevo León] <http://eprints.uanl.mx/16798/1/1080290343.pdf>

Granados Pacheco, K. V. (2018). *Plan de Negociación Internacional, Importación y Comercialización para la empresa AYM Royal Investments: sobre la ampliación de sus líneas de producto y un nuevo modelo de negocios en función de sus proyecciones de crecimiento para el año 2018.* <https://repositorio.uned.ac.cr/reuned/bitstream/handle/120809/1753/Plan%20de%20Negociacion%20Internacional%2C%20Importacion%20y%20Comercializacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Henao, A. G. V. *Análisis de los procesos de negociación de la empresa Hierros HB y constructora bolívar*. [Doctoral dissertation, Universidad Católica de Pereira]. <http://media.utp.edu.co/vicerrectoria-de-investigaciones/archivos/PONENCIA%20-%20SEMILLERO%20DE%20NEGOCIOS%20INTERNACIONALES%20I.pdf>

Hernández Ramos, C. (2014). *Modelos aplicables en medición intercultural*. Barataria*,* (17), 67-80. <https://doi.org/10.20932/barataria.v0i17.56>

Masache Rivera, J. D. (2016). *Planteamiento de un modelo de negociación aplicable al Ecuador utilizando las herramientas de la programación neurolingüística en el método de negociación de Harvard* [Bachelor's thesis, PUCE] <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/11625>

Morales, J. & Perez, O. (2020). *El modelo Harvard de mediación en tabasco*. Ecos Sociales,8(22),1040-1050. <https://revistas.ujat.mx/index.php/ecosoc/article/view/3676/2817>

Pachón Tarquino, N. A. (2020). *Desarrollo e implementación de estrategias de negociación para recuperación de cartera pyme.* Banco Davivienda. <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/27757/2020nubiapachon.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Parra, D. (2012). *La negociación cooperativa: una aproximación al Modelo Harvard de negociación*. Derecho y ciencias políticas*, 3* (2), 253 – 71. 10.7770/RCHDYCP-V3N2-ART374

Quintero-De-Moya, H. F. (2020). *Manual de mediación penal, civil, familiar y justicia restaurativa*. Eirene Estudios de Paz y Conflictos, 3(5), 153-157. <https://www.estudiosdepazyconflictos.com/index.php/eirene/article/download/111/43>

Tarantino-Curseri, S. (2017). *Una breve pincelada sobre algunas áreas del saber necesarias para una negociación exitosa*. Suma de Negocios, 8(17), 63-78. <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S2215910X16300325?token=381E99C0A0C0BE3A33678FB7E956429B3B990E18AB62F5AB35F4E37AF4753C6E84521192F0FEE9DBAB7742E25B658C57&originRegion=us-east-1&originCreation=20220331001739>

Vera, F. H. (2013). *La mediación y la investigación para la paz: la búsqueda de alternativas pacíficas a los conflictos en la arena internacional.*  Política y Sociedad, 50(1), 53-70,337. [https://wwwproquest.upc.elogim.com/scholarly-journals/la-mediación-y-investigación-para-paz-búsqueda-de/docview/1445159749/se-2](https://wwwproquest.upc.elogim.com/scholarly-journals/la-mediaci%C3%B3n-y-investigaci%C3%B3n-para-paz-b%C3%BAsqueda-de/docview/1445159749/se-2)

Vilca, Z., & Franklin, D. (2018). *Relación entre capacidad de negociación y grado de éxito en las redes empresariales multinivel de los Networkers en Arequipa Metropolitana, 2018*. <http://190.119.145.154/bitstream/handle/UNSA/7352/SOzavidf.pdf?sequence=1&isAllowed=y>