

M^a del Carmen Saorín Iborra

Universitat de València

Departament de Direcció d'Empreses



Resum

M^a del Carmen Saorín Iborra és doctora en Ciències Econòmiques i Empresarials. És professora Titular d'Universitat a la Universitat de València.

La Dra. Saorín-Iborra ha dirigit 5 tesis doctorals, ha participat en diversos projectes d'investigació (a nivell local, nacional i internacional), molts d'ells des de convocatòries competitives. En aquest sentit, cal esmentar la seua participació en projectes interdisciplinars en col·laboració amb la UJI (Castelló) o en projectes internacionals amb l'École de Management de Lyon (EM-LYON) o el Instituto Tecnológico de Costa Rica (TEC) en condició d'investigadora externa. La professora Saorín-Iborra ha sigut professora convidada en altres universitats com Schulich Business School (Canadà), École de Management de Lyon (França), ITCR (Costa Rica) i UJI (Spain). La seua investigació ha sigut acceptada per a la seua publicació, entre altres, en *Journal of Purchasing and Supply Management*, *Canadian Journal of Administrative Science*, *International Business Review*, *Service Business*, *European Journal of Management and Business Economics*, *Competitiveness Review*, *Equal Opportunities International*, *Management Decision*, *Journal of Promotion Management*, *Universia Business Review*, etc.

Línia d'investigació

Equips directius: Comportament Organitzatiu i Habilitats

Temàtiques d'investigació

Comportament negociador

Aliances estratègiques

Fusions i adquisicions

Gènere

Gestió intercultural

Direcció de recursos humans

Publicacions seleccionades

- Canet-Giner, T.; Redondo-Cano, A.; Saorín-Iborra, M.C. i Escribá-Carda, N. (2020). Impact of the perception of performance appraisal practices on individual innovative behavior. *European Journal of Management and Business Economics*, 29(3): 277-296.
- Canet-Giner, T.; Redondo-Cano, A.; Balbastre-Benavent, F.; Revuelto-Taboada, L. i Saorín-Iborra, M.C. (2020). The influence of clustering on HR practices and intrapreneurial behavior. *Competitiveness Review*, en premsa.
- Saorín-Iborra, M.C. i Cubillo, G. (2019). Supplier behavior and its impact on customer satisfaction: A new characterization of negotiation behavior. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(1): 53-68.
- Saorín-Iborra, M.C. i Cubillo, G. (2016). Influence of time pressure on the outcome of intercultural commercial negotiations. *Journal of Promotion management*, 22(4): 511-525.
- Saorín-Iborra, M.C.; Redondo-Cano, A.; Revuelto-Taboada, L. i Vogler, É. (2015). Negotiating behavior in service outsourcing. An exploratory case study analysis. *Service Business*, 9(4): 771-801.
- Cubillo, G. i Saorín-Iborra, M.C. (2012). *Impacto de la cultura nacional en las tácticas de negociación. Una exploración en las negociaciones comerciales de Costa Rica*. Ed. Académica Española, Saarbrücken, Alemania. ISBN 978-3-659-03987-4

- Saorín-Iborra, M.C. (2008). Time pressure in acquisition negotiations: Its determinants and effects on parties' negotiation behaviour choice. *International Business Review*, 17(3): 285-309.
- Canet-Giner, T. i Saorín-Iborra, M.C. (2007). The influence of gender role on negotiation development and outcome. A proposal for strategic alliance negotiations. *Equal Opportunities International*, 26(3): 209-231.
- Saorín-Iborra, M.C. (2006). A review of negotiation outcome: a proposal on delimitation and subsequent assessment in joint venture negotiations. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 23(3): 237-252.

Enllaços externs

ORCID: 0000-0001-8765-9948

Scopus Author ID: 23482872700

WoS Research ID: P-1599-2017

Contacte

Facultat d'Economia

Universitat de València

Av. dels Tarongers, S/N.

46022 València (Spain)

Despatx 1-C10

Telèfon: +34 963 828 951