

Judul:

The Power of a positive no how to say no and still get to yes

Pengarang/Penulis:

Ury, William, author

Subjek:

Negotiations

Nomor Panggil:

158.2 URY p

Penerbitan:

Hodder & Stoughton

Link Terkait:

- [Deskripsi Bibliografi](#)
- [Dokumen Yang Mirip](#)
- [Universitas Indonesia Library](#)