

Judul:

Le zai tan pan = negoitating rationally =

Pengarang/Penulis:

Bazerman, Max H., author

Subjek:

Negotiation in business

Nomor Panggil:

SIN 658.15 BAZ 1

Penerbitan:

ian Xian Wen Hua

Link Terkait:

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