

***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](#)