

***Judul:***

Negotiation readings, exercises, and cases

***Pengarang/Penulis:***

Lewicki, Roy J., author

***Subjek:***

Negotiation in business; Egotation -- Case studies

***Nomor Panggil:***

658.405 2 LEW n

***Penerbitan:***

McGraw-Hill

***Link Terkait:***

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