

Judul:

No fault negotiating: how to make deals so both sides win/ Len Leritz

Pengarang/Penulis:

Leritz,

Leritz, Len

Subjek:

Interpersonal relations; Negotiation

Nomor Panggil:

302.3 LER n

Penerbitan:

Thorson Publishing Groups

Link Terkait:

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