

Judul:

Sales negotiation strategies

Pengarang/Penulis:

Hanan, Mack, author

Subjek:

Selling; Negotiation

Nomor Panggil:

658.85 HAN S

Penerbitan:

Amacom

Link Terkait:

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