

Universitas Indonesia Library >> Buku Teks

Judul:

Negotiation: readings, exercises, and cases

Pengarang/Penulis:

Subjek:

Negotiation in business; Egotation--Case studies

Nomor Panggil:

658.405 NEG

Penerbitan:

McGraw-Hill

Link Terkait:

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