

Judul:

Winning negotiations that preserve relationship

Pengarang/Penulis:

Subjek:

Negotiations in business

Nomor Panggil:

658.405 2 WIN

Penerbitan:

Harvard Business School Press

Link Terkait:

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