

Judul:

Negotiation : readings, exercises and cases

Pengarang/Penulis:

Lewicki, Roy J., author

Subjek:

Negotiation in business; egotation -- Case studies

Nomor Panggil:

302.3 LEW n

Penerbitan:

McGraw-Hill

Link Terkait:

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