

商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NE

商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

书名：商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N CON

I S B N : 9 7 8 1 5 7 8 5 1 2 3 6 2

作者：H A R V A R D B U S I N E S S R E V I E W & n b s p ;

出版社：H a r v a r d B u s i n e s s S c h o o l P r e s s

出版时间：2 0 0 0 - 0 1

页数：2 2 8

价格：1 3 4 . 3 0

纸张：胶版纸

装帧：平装

开本：

语言：未知

丛书：

T A G : 英文原版书 & n b s p ; 经管类 B u s i n e s s & n b s p ; B u s i n e s s

豆瓣评分：

版权说明：本站所提供下载的 P D F 图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NE

商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

Managers at every level, and in every ind

The series is designed to bring today's m

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NE

商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

Management of Differences

WARREN H. SCHMIDT AND ROBERT TANNENBAUM

The Team That Wasn't

SUZY WETLAUFER

Overcoming Group Warfare

ROBERT R. BLAKE AND JANE S. MOUTON

Negotiating with a Customer You Can't Afford

THOMAS C. KEISER

Turning Negotiation into a Corporate Capability

DANNY ERTEL

When consultants and clients Clash

IDAENE F. DEESNER AND SALLY FORLER

Five Ways to Keep Disputes Out of Court

JOHN R. ALLISON

Alternative dispute Resolution: Why It does

TODD B. CARVER AND ALBERT A. VONDRA

About the Contributors

Index

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

书籍介绍

Book Description

Leading Minds and Landmark Ideas In An Ea

From the preeminent thinkers whose work h

Managers at every level, and in every ind

Offers a selection of the best thinking o

About HBR

Harvard Business Review is a general man

About Harvard Business School Press

Since 1984, Harvard Business School Press

Book Dimension

length: (cm) 20.8

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

信息来源：商议与冲突决定 (哈佛商业评论系列) ON NEGOTIATION N C

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多精彩内容请访问：[商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION](#)

[P 商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION N CONFL](#)

[E 商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION N CONFL](#)

[A 商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION N CONFL](#)

[M 商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION N CONFL](#)

[W 商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION N CONFL](#)

[T 商议与冲突决定（哈佛商业评论系列） ON NEGOTIATION N CONFL](#)