



哈佛谈判术 成功说服任何人的8种法则

教客网 · 百万图书阅读与交易网站 (www.jiaokey.com)

《哈佛谈判术

成功说服任何人的8种法则》是由肖晓著；朱里克主编编著的精品图书， 由北京：金城出版社出版。教客网提供的图书交易、电子书在线阅读与PDF下载服务， 支持电脑、平板和手机多终端访问，涵盖教材、教辅、文学、科技、艺术等多个领域，是读者查找和收藏图书资源的实用平台。

书名	哈佛谈判术 成功说服任何人的8种法则
作者	肖晓著；朱里克主编
出版社	北京：金城出版社
ISBN	
出版日期	2011-02-01
页数	202

价格	
关键词	谈判学-通俗读物-谈判学
分类	

本书出售、求购与在线阅读地址: <https://www.jiaokey.com/book/detail/12717429.html>

更多相关图书推荐: 首页: <https://www.jiaokey.com>

肖晓著; 朱里克主编

其他作品: <https://www.jiaokey.com/book/detail/12717429.html>

北京: 金城出版社

出版图书: <https://www.jiaokey.com/book/detail/12717429.html>

关键词搜索: 谈判学-通俗读物-谈判学: <https://www.jiaokey.com/book/detail/12717429.html>

教客网 提供大量电子书免费在线阅读与 PDF

下载服务, 支持按书名、作者、出版社、ISBN、标签等多维度检索图书资源。