

不妥协的谈判 哈佛大学经典谈判心理课

作者：（美）丹尼尔·夏皮罗著；赵磊译

出版社：北京：中信出版社

出版日期：2019.04

总页数：427

介绍：妥协，在谈判和沟通中是一种退让行为。妥协意味着丧失有利条件、满足对方要求、接受

说明：登录教客网(<https://www.jiaokey.com/book/detail/14532904.html>)查找全本阅读方式

不妥协的谈判 哈佛大学经典谈判心理课评论地址<https://www.jiaokey.com/book/detail/14532904.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。