

哈佛经理谈判管理

作者：石地著

出版社：北京百读信息技术有限公司

出版日期：2017.01

总页数：152

介绍：如何尽可能地争取自身的最大利益而又能令对方甘于接受呢？谈判即是战斗又是合作。

说明：登录教客网(<https://www.jiaokey.com/book/detail/96277131.html>)查找全本阅读方式

哈佛经理谈判管理评论地址<https://www.jiaokey.com/book/detail/96277131.html>

教客网提供千万本图书阅读地址。