

Kto nie negocjuje, ten traci!

Negocjacje

DLA

BYSTRZAKÓW™

Wydanie II

Dodatek specjalny:

Sześć kluczowych umiejętności negocjacyjnych

Trzy wielkie strategie zawierania porozumień

Michael C. Donaldson

Wykładowca oraz prawnik pracujący w przemyśle rozrywkowym

Wstęp autorstwa

David Frohnmayera

rektora Uniwersytetu Oregonu

septem
septem.pl

Uwaga!

Informacje na temat negocjacji
telefonicznych,
internetowych

i międzynarodowych



*Dalsza część książki dostępna w wersji
pełnej.*

