

QUINTIN RARES

Negotiation: Science
and Practice



A UNIVERSITY COURSE IN BUSINESS, LEGAL AND POLITICAL NEGOTIATION SKILLS

Negocjacje: Nauka i Praktyka

Indeks: **761652** Producent: **Quintin Alexander Rares**

Cena: **272.14 zł**

Opis

Negotiation: Science and Practice

Producent: Quintin Alexander Rares

- **temat:** Business & Economics / Negotiating, Education / Higher
- **wiążący:** paperback
- **język:** english, english, english
- **strony:** 709
- **słowo kluczowe tematu:** Bargaining, Biases, Conflict, Decision science, Heuristics, Negotiation, Psychology
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS047000, EDU015000
- **waga opakowania przedmiotu:** 1.86 kilograms
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 0987456709, 9780987456700, 09780987456700
- **producent:** Quintin Alexander Rares
- **autor:** Rares, Quintin
- **gatunek muzyczny:** Business & Karriere, Sozialwissenschaft
- **Data publikacji:** 2020-07-25T00:00:01Z
- **nazwa przedmiotu:** Negotiation: Science and Practice
- **data uruchomienia strony produktu:** 2020-07-25T20:17:56.862Z

Parametry

Producent	Quintin Alexander Rares
Język	angielski
Liczba stron	709
Data publikacji	2020-07-25
Waga	1.86 kg