



Psychologia Perswazji - Klucz do Skutecznych Rozmów i Negocjacji

Indeks: 717382 Producent: Gabler Verlag Kod producenta: 23871087

Cena: **283.13 zł**

Opis

Dialektik - die Psychologie des Überzeugens: Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen

Producent: Gabler Verlag

- **temat:** Advice on careers & achieving success, Business & management, Careers guidance, Economics, Personnel & human resources management, Dialektik, BUSINESS & ECONOMICS / Careers / General, BUSINESS & ECONOMICS / Economics / General, BUSINESS & ECONOMICS / Human Resources & Personnel Management, BUSINESS & ECONOMICS / Personal Success, Business & Economics/Careers - General, Business & Economics/Human Resources & Personnel Management, SELF-HELP / Personal Growth / Success, ANF: Business and Management, Advice on careers & achieving success, Advice on careers and achieving success, BUSINESS & ECONOMICS, BUSINESS & ECONOMICS / Careers / General, BUSINESS & ECONOMICS / Economics / General, BUSINESS & ECONOMICS / Human Resources & Personnel Management, BUSINESS & ECONOMICS / Personal Success, Berufsberatung, Betriebswirtschaft, Business & Economics/Careers - General, Business & Economics/Human Resources & Personnel Management, Business & management, Business and Management, Business/Economics, Careers, Careers - General, Careers guidance, Careers in Business and Management, Dialektik, Dialektik; Führungskräfte; Gespräch; Management; Manipulation; Motivation; Verhandlung; Überzeugung, Dialektik;Führungskräfte;Gespräch;Management;Manipulation;Motivation;Verhandlung;Überzeugung, Economics, Führungskräfte, Führungskräfte; Gespräch; Management; Manipulation; Motivation; Verhandlung; Überzeugung, General, Gespräch, HC, HC/Wirtschaft/Betriebswirtschaft, Hardcover, Softcover, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Betriebswirtschaft, Human Resource Management, Human Resources & Personnel Management, Management, Manipulation, Motivation, Non-Fiction, Optimieren, Personal Growth, Personal Success, Personalmanagement, HRM, Personnel & human resources management, Personnel and human resources management, SELF-HELP, SELF-HELP / Personal Growth / Success, Success, TEXT, Verhandlung, Verhandlung (Wirtschaft), Verstehen, Wirtschaft, Überzeugen, Überzeugung, Advice on careers and achieving success, Berufsberatung, Business and Management, Personalmanagement, HRM, Personnel and human resources management, HC/Wirtschaft/Betriebswirtschaft, Hardcover, Softcover / Wirtschaft/Betriebswirtschaft
- **wiązący:** hardcover
- **język:** german, german, german
- **waga przedmiotu:** 390 grams
- **strony:** 204
- **słowo kluczowe tematu:** Business/Economics, Dialektik; Führungskräfte; Gespräch; Management; Manipulation; Motivation; Verhandlung; Überzeugung, Dialektik; Führungskräfte; Gespräch; Management; Manipulation; Motivation; Verhandlung; Überzeugung, Dialektik;Führungskräfte;Gespräch;Management;Manipulation;Motivation;Verhandlung;Überzeugung, Führungskräfte; Gespräch; Management; Manipulation; Motivation; Verhandlung; Überzeugung, Non-Fiction, TEXT, Überzeugung; Führungskräfte; Gespräch; Management; Manipulation; Motivation; Verhandlung; Dialektik
- **marka:** Gabler Verlag

- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** BUS012000, BUS069000, BUS030000, BUS107000, BUS012000, BUS030000, SEL027000, 1783, 1783, VSC, JNR, KJ, KJMV2, KJMV2, DIAL2000, VSC, KJ, JNR, KC, KJMV2
- **grupa docelowa:** Professional and scholarly
- **numer części:** 23871087
- **kolor:** White
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.79 pounds
- **wydanie:** 2., überarb. Aufl. 2008
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 383490743X, 9783834907431, 09783834907431
- **producent:** Gabler Verlag
- **autor:** Prost, Winfried
- **gatunek muzyczny:** Personnel & human resources management, Careers guidance, BUSINESS & ECONOMICS, Careers, General, BUSINESS & ECONOMICS, Human Resources & Personnel Management, HC, Wirtschaft, Betriebswirtschaft, Personnel and human resources management, Careers guidance
- **Data publikacji:** 2008-08-14T00:00:01Z
- **numer wydania:** 2
- **nazwa przedmiotu:** Dialektik - die Psychologie des Überzeugens: Gespräche und Verhandlungen erfolgreich führen
- **data premiery:** 2008-08-14T00:00:01Z
- **data uruchomienia strony produktu:** 2008-05-28T08:21:41-00:00

Parametry

Wydanie	2, poprawione
Liczba stron	204
Waga	390 g
Język	polski
Rodzaj oprawy	twarda