

Getting to
YES

NEGOTIATING AN AGREEMENT
WITHOUT GIVING IN

by ROGER FISHER

and WILLIAM URY

with BRUCE PATTON, EDITOR

• REVISED EDITIONS BY •
FISHER, URY, AND PATTON

r

BUSINESS
BOOKS

Getting to YES

NEGOTIATING AN AGREEMENT WITHOUT GIVING IN

نوبت چاپ : اول - ۱۳۹۹

مارکان : ۳۰۰ نسخه

قیمت : ۷۰/۰۰۰ تومان

سرشناسه	: فیشر، راجر، ۱۹۹۲-م
عنوان و نام پدیدآور	: Fisher, Roger Getting to yes: negotiating agreement without giving in Patton editor.
مشخصات نشر	: تهران : نهاد، ۱۳۹۹=۲۰۲۰م.
مشخصات ظاهری	: ۲۰۴ ص.؛ ۱۴×۵/۲۱ س.م.
وضعیت فهرست نویسی	: فبا
یادداشت	: انگلیسی.
یادداشت	: کتاب حاضر نخستین بار با عنوان "روانشناسی توافق" مذاکره اص. ترجمه مهدی قراچه داغی توسط شماهنگ سال ۱۳۶۸ و سپس با عنوان های مختلف توسط مترجمان و ناشرین متفاوت سالهای مختلف ترجمه و منتشر شده است.
یادداشت	: افست از روی چاپ لندن: ۲۰۱۱م.
عنوان به زبان دیگر	: "روانشناسی توافق" مذاکره اصولی.
موضوع	: مذاکره
موضوع	: Negotiation
شناسه افزوده	: یوری، ویلیام
شناسه افزوده	: Ury, William
شناسه افزوده	: باتن، بروس، ویراستار
شناسه افزوده	: Patton, Bruce
رده بندی کنگره	: BF۶۲۷
رده بندی دیویی	: ۱۵۸/۵
شماره کتابشناسی ملی	: ۶۱۸۲۲۹۶