



Renegociar el contrato en las alianzas estratégicas [

Ariño, África

Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S. L,
[2002]

Administración de empresas Empresas Alianzas Relaciones internacionales Contratos Acuerdos Strategic alliances (Business) Strategic alliances (Business)- Negotiation Negotiation in business Management Empresas- Alianzas estratégicas de empresas Contratos

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTMwOTM2ODA>

Título: Renegociar el contrato en las alianzas estratégicas [Recurso electrónico] África Ariño, Jeffrey J. Reuer

Editorial: [Barcelona] Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L [2002]

Descripción física: 82-86 p.

Fechas de publicación: Núm. 110 (Septiembre-Oct. 2002)-

Mención de serie: E-Libro

Detalles del sistema: Modo de acceso: World Wide Web

Fuente de adquisición directa: E-Libro

Lengua: Artículos en castellano

ISSN: 0210-900X 0210-900X48

Autores: Reuer, Jeffrey J., aut

Baratz Innovación Documental

- Gran Vía, 59 28013 Madrid
- (+34) 91 456 03 60
- informa@baratz.es