

บรรณานุกรม

- ไพโรจน์ บาลัน. (2551). หนังสือแปลและเรียบเรียงจาก *Negotiation* โดย Michael Watkins, พิมพ์ครั้งที่ 4, กรุงเทพมหานคร: บริษัท เอ็กซ์เปอร์เนท จำกัด
- สมชัย ศรีสุทธิยากร (2547), “การวางแผนกลยุทธ์” สืบค้นเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2553 จาก <http://www.tu.ac.th/org/ofrector/person/train/known/powerpoint/plans.ppt>
- สันหัต ศะศิวิณช. (2551). “การเจรจาต่อรอง”. สืบค้นเมื่อวันที่ 20 สิงหาคม 2552, จาก www.dopa.go.th/iad/subject/nego52.doc
- วิชัย โสสุวรรณจินดา. (2551). *ครบเครื่องเรื่องการเจรจาต่อรอง*, พิมพ์ครั้งที่ 1, กรุงเทพมหานคร: สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย - ญี่ปุ่น)
- Koeszegi, Sabine T. (2004). *Trust - building strategies in inter - organizational negotiations*. Journal of Managerial Psychology, 19(6), 640
- Lewicki Roy J., Saunders David M. & Barry Bruce (2006). *Negotiation*. Fifth Edition, New York: McGraw - Hill.
- Porter, Michael E. (1979), “5 - Forces Model” สืบค้นเมื่อวันที่ 22 มีนาคม 2553, จาก http://en.wikipedia.org/wiki/Porter_five_forces_analysis
- Rondeau, Edmond P. (1993), *The Art of Real Estate Deal*. Facility Design Management, 12(1), pp. 44 - 45
- Sebinus, James K. (2001). *Six Habits of Merely Effective*. Harvard Business Review, April 2001, pp. 87 - 95
- V. Urbanavičienė, A. Kaklauskas & Edmundas K. Zavadskas (2009), *The Conceptual Model of Construction and Real Estate Negotiation*. International Journal of Strategic Property Management, 13, pp. 53 - 70