



## Make it all about them [winning sales presentations /

Keller, Nadine (1962-)

Wiley,  
c2013

Sales presentations

Business presentations

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhemF0ei5yZW4vMTY1OTkwMDk>

---

**Título:** Make it all about them Recurso electrónico] winning sales presentations Nadine Keller

**Editorial:** Hoboken, N.J. Wiley c2013

**Descripción física:** xv, 220 p. ill

**Mención de serie:** E-Libro

**Nota general:** Includes index

**Contenido:** Make it all about them -- Start with the end in mind -- Develop a story -- Developing stories for existing clients (re-bids)

**Detalles del sistema:** Modo de acceso: World Wide Web

**Fuente de adquisición directa:** E-Libro

**ISBN:** 9781118428375 cloth) 9781118519615 e-book)

---

### Baratz Innovación Documental

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