



Consultative closing : simple steps that build relationships and win even the toughest sale

/

Bennett, Greg (1959-)

AMACOM,
c2007

Libros electrónicos

Recursos electrónicos

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTk3MTE5NTM>

Título: Consultative closing simple steps that build relationships and win even the toughest sale Greg Bennett

Editorial: New York AMACOM c2007

Descripción física: ix, 242 p. 1 recurso en línea

Mención de serie: eLibro

Nota general: Includes index

Detalles del sistema: Modo de acceso: World Wide Web

ISBN: 0814473997 9780814473993

Materia: Selling

Entidades: ProQuest (Firma)

Baratz Innovación Documental

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