



## Pitch anything [ an innovative method for presenting, persuading and winning the deal /

Klaff, Oren

McGraw-Hill Education LLC.,  
c2011

Sales presentations

Business presentations

Persuasion (Psychology)

Business communication

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlOGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTk5MDA3OTE>

---

**Título:** Pitch anything [Recurso electrónico] an innovative method for presenting, persuading and winning the deal  
Oren Klaff

**Editorial:** New York, N.Y. McGraw-Hill Education LLC. c2011

**Descripción física:** 225 p. il., figs., tab

**Bibliografía:** Incluye bibliografía e índices

**Detalles del sistema:** Modo de acceso: world wide web

**Fuente de adquisición directa:** AccessEngineering

**ISBN:** 9780071752855 0071752854 9780071759762 007175976X

---

### Baratz Innovación Documental

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