



El código secreto del vendedor: los sistemas de creencias que tienen los ganadores /

Mills, Ian,
cuaut

Ediciones Urano,
2018

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMjEwNjIwMjA>

Título: El código secreto del vendedor los sistemas de creencias que tienen los ganadores Ian Mills...[et al]

Editorial: Barcelona [etc] Ediciones Urano 2018

Descripción física: 285 p.. 23 cm

Mención de serie: Empresa activa . Gestión del conocimiento

Nota general: Bibliografía

ISBN: 978-84-92921-89-8

Materia: Gestión de ventas

Autores: Mills, Ian, cuaut

Baratz Innovación Documental

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