



Vender a clientes difíciles : las claves de la persuasión /

Caron, Nicolas

Pirámide,
cop. 2009

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlOGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMzI1OTUwOTc>

Título: Vender a clientes difíciles las claves de la persuasión Nicolas Caron

Editorial: Madrid Pirámide cop. 2009

Descripción física: 366 p. 22 cm

Bibliografía: Bibliografía

Lengua: Trad. de: Vendre aux clients difficiles

ISBN: 8423407853

Materia: Venda- Aspectes psicològics Venedors

Punto acceso adicional serie-Título: Empresa y gestión

Baratz Innovación Documental

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