



24 técnicas y tácticas para negociar [

Adrián, Luis

Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.
L,
[1999]

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vNDA1MDcwMA>

Título: 24 técnicas y tácticas para negociar recurso electrónico] Luis Adrián, Jaime Andrés

Editorial: [Barcelona] Ediciones Deusto - Planeta de Agostini Profesional y Formación S.L [1999]

Descripción física: 72-79 p.

Fechas de publicación: Núm. 35 (Noviembre-Dic. 1999)-

Mención de serie: E-Libro

Restricciones de acceso: Acceso restringido a miembros del Consorcio de Bibliotecas Universitarias de Andalucía

Detalles del sistema: Modo de acceso: World Wide Web

ISSN: 1133-7672. 11337-6729

Materia: Marketing. unescot Metodos. unescot Negotiation. lcsH Tactics. lcsH Marketing. lcsH

Autores: Andrés, Jaime, aut

Entidades: e-libro, Corp

Baratz Innovación Documental

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