



Przewodnik po Sprzedaży: Strategie pozyskiwania klientów, zarządzanie terytorium i psychologia sprzedaży

Indeks: **686406** Producent: **Vahlen** Kod producenta: **39726033**

Cena: **380.44 zł**

Opis

Handbuch Außendienst: Kundengewinnung und Kundenbindung, Gebietsmanagement und Verkaufsstrategien, Verkaufspsychologie und Preisgespräche

Producent: Vahlen

- **wiązący:** hardcover
- **język:** german, german, german
- **strony:** 430
- **marka:** Vahlen Franz GmbH
- **kod unspsc:** 55101500
- **kod podmiotu:** KJMV7, KJMV7, 1786, 1786, 1786
- **grupa docelowa:** Adult Education, Professional and scholarly
- **numer części:** 39726033
- **waga opakowania przedmiotu:** 0.9 kilograms
- **wydanie:** 4., aktualisierte
- **zewnętrznie przypisany identyfikator produktu:** 3800647737, 9783800647736, 09783800647736
- **producent:** Vahlen
- **autor:** Behle, Christine, Hofe, Renate vom
- **gatunek muzyczny:** Hardcover, Softcover, Wirtschaft, Einzelne Wirtschaftszweige, Branchen, Management: Marketing und Vertrieb
- **Data publikacji:** 2014-04-29T00:00:01Z
- **numer wydania:** 4
- **nazwa przedmiotu:** Handbuch Außendienst: Kundengewinnung und Kundenbindung, Gebietsmanagement und Verkaufsstrategien, Verkaufspsychologie und Preisgespräche
- **data uruchomienia strony produktu:** 2013-10-25T18:27:06.768Z

Parametry

Wydawca	Vahlen
Waga	0.9 kg
Ilość stron	430

Język	niemiecki
Rodzaj okładki	twarda