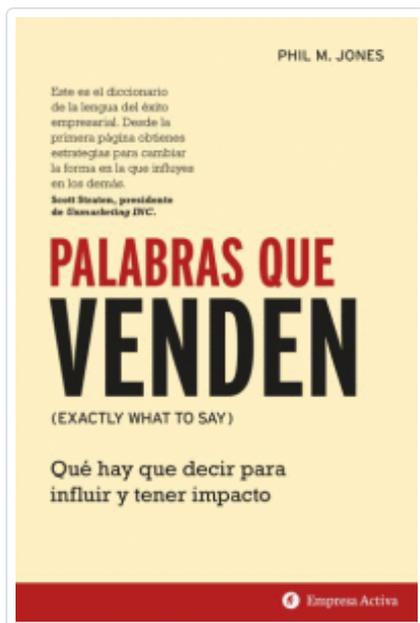


PALABRAS QUE VENDEN



JONES, PHIL. M.

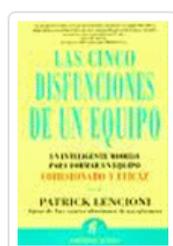
SINOPSIS

Este es un breve libro lleno de sabiduría y sencillez que nos indica exactamente qué es lo que debemos decir, y en qué circunstancias, para influir en las personas y tener un mayor impacto. Aunque estos consejos sirven para todo tipo de circunstancias, están especialmente dirigidos a vendedores que buscan algo más que cerrar una venta concreta, y buscan convertir clientes temporales en clientes permanentes. Un mensaje que ha demostrado su universalidad y adaptación a todo tipo de culturas y situaciones. ...

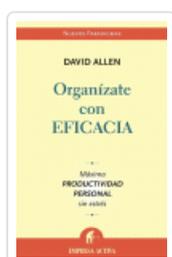


Editorial	EMPRESA ACTIVA
Materia	EMPRESAS CONTABILIDAD
Colección	SIN COLECCION
EAN	9788416997176
Status	Agotado
Páginas	144
Tamaño	125xx mm.
Peso	116
Precio (Imp. inc.)	9,50€
Idioma	Español
Fecha de lanzamiento	27/06/2019

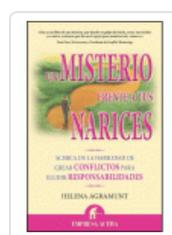
Títulos relacionados



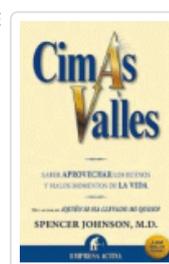
CINCO DISFUNCIONES DE UN EQUIPO, LAS



ORGANIZATE CON EFICACIA



MISTERIO FRENTE A TUS NARICES
AGRAMUNT, HELENA



CIMAS Y VALLES. SABER APROVECHAR BUENOS Y MALOS MOMENTOS...
SPENCER JOHNSON