



Los secretos del servicio al cliente : movimientos de la dirección para obtener resultados con los clientes /

Horovitz, Jacques

Pearson Educación,
[2006]

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:28443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTY0NTM1OTc>

Título: Los secretos del servicio al cliente movimientos de la dirección para obtener resultados con los clientes
Jacques Horovitz ; traducción Yago Moreno López

Edición: 2ª ed

Editorial: Madrid Pearson Educación [2006]

Descripción física: XVI, 226 p. gráf. 24 cm

Mención de serie: Financial Times/Prentice Hall

Nota general: D.L. 2005 Índice

Copyright/Depósito Legal: M 40.856-2005

ISBN: 84-205-4844-8 978-84-205-4844-9

Materia: Servicio al cliente Relaciones con los clientes

Baratz Innovación Documental

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