



Make it all about them [winning sales presentations /

Keller, Nadine (1962-)

Wiley, c2013

Sales presentations

Business presentations

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbGVicmF0aW9uOmVzLmJhemF0ei5yZW4vMTY1OTkwMDk>

Título: Make it all about them Recurso electrónico] winning sales presentations Nadine Keller

Editorial: Hoboken, N.J. Wiley c2013

Descripción física: xv, 220 p. ill

Mención de serie: E-Libro

Nota general: Includes index

Contenido: Make it all about them -- Start with the end in mind -- Develop a story -- Developing stories for existing clients (re-bids)

Detalles del sistema: Modo de acceso: World Wide Web

Fuente de adquisición directa: E-Libro

ISBN: 9781118428375 cloth) 9781118519615 e-book)

Baratz Innovación Documental

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