



Pitch anything [an innovative method for presenting, persuading and winning the deal /

Klaff, Oren

McGraw-Hill Education LLC.,
c2011

Sales presentations

Business presentations

Persuasion (Psychology)

Business communication

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbgVicmF0aW9uOmVzLmJhcmF0ei5yZW4vMTk5MDA3OTE>

Título: Pitch anything [Recurso electrónico] an innovative method for presenting, persuading and winning the deal
Oren Klaff

Editorial: New York, N.Y. McGraw-Hill Education LLC. c2011

Descripción física: 225 p. il., figs., tab

Bibliografía: Incluye bibliografía e índices

Detalles del sistema: Modo de acceso: world wide web

Fuente de adquisición directa: AccessEngineering

ISBN: 9780071752855 0071752854 9780071759762 007175976X

Baratz Innovación Documental

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