



Slow down, sell faster! : understand your customer's buying process and maximize your sales /

Davis, Kevin

American Management Association,
2011

Libros electrónicos

Recursos electrónicos

Monografía

<https://rebiunoda.pro.baratznet.cloud:38443/OpacDiscovery/public/catalog/detail/b2FpOmNlbgVicmF0aW9uOmVzLmJhemF0ei5yZW4vMTk5NDxMDI>

Título: Slow down, sell faster! understand your customer's buying process and maximize your sales Kevin Davis

Editorial: New York American Management Association 2011

Descripción física: 1 recurso en línea xxiv, 262 p. ill

Mención de serie: eLibro

Bibliografía: Incluye referencias bibliográficas e índice

Detalles del sistema: Modo de acceso: World Wide Web

ISBN: 9780814416853 0814416853 9780814416860 libro electrónico)

Materia: Consumer behavior Selling Customer relations

Entidades: ProQuest (Firma)

Baratz Innovación Documental

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