

Universitas Indonesia Library >> Buku Teks

Judul:

Proactive selling : control the process--win the sale

Pengarang/Penulis:

Miller, William, author

Subjek:

Selling -- Psychological aspects; Relationship marketing; Purchasing --
Decision making

Nomor Panggil:

658.85 MIL p

Penerbitan:

Amacom

Link Terkait:

- [Deskripsi Bibliografi](#)
- [Dokumen Yang Mirip](#)
- [Universitas Indonesia Library](#)