

Judul:

Sales EQ bagaimana ultra-high performers memanfaatkan intelegensi emosional untuk memenangkan penjualan

Pengarang/Penulis:

Blount, Jeb, author

Subjek:

Selling--Psychological aspects.

Nomor Panggil:

658.85 BLO s

Penerbitan:

Elex media komputindo

Link Terkait:

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