

Judul:

Pengaruh Orientasi Belajar, Orientasi Kinerja dan Orientasi Pelanggan Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Dimediasi oleh Penjualan Adaptif (Studi pada PT Healthco) = Learning Orientation, Performance Orientation and Customer Orientation Effect towards Salesforce Performance: Adaptive Selling as Mediator

Pengarang/Penulis:

Mery Christine Natalia Simanjuntak, author

Subjek:

Customer relations--Decision making

Nomor Panggil:

T-pdf

Penerbitan:

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia

Link Terkait:

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