

## Les techniques commerciales et la négociation par les cas. Tome 1. T G3.

ATTENTION: CETTE COLLECTION EST TEMPORAIREMENT INDISPONIBLE À LA

CONSULTATION. MERCI DE VOTRE COMPRÉHENSION

Numéro d'inventaire : 2009.03220

Auteur(s): Richard Vairez

Type de document : livre scolaire Éditeur : Editions Licet (Paris) Mention d'édition : nouvelle édition

Date de création : 1987

**Collection**: M. Deprez et M. Duvant Travaux d'Application et de Synthèse TAS **Description**: Livre broché. Couv. blanche, verte et fuchsia. Format à l'italienne.

Mesures: hauteur: 207 mm; largeur: 295 mm

Notes : La couv. précise "Tome 1. Le cadre des activités commerciales et l'action

commerciale. Corrigé".

**Mots-clés** : Disciplines techniques et professionnelles Activités administratives, financières et marchandes **Filière** : Enseignement technique et professionnel

Niveau: Terminale

Autres descriptions : Langue : Français

Nombre de pages : 51 Mention d'illustration

ill.

Sommaire : Sommaire ISBN / ISSN : 285232220X