Les Techniques commerciales et la négociation par les cas. Tome 2. La négociation commerciale. Corrigé.

ATTENTION : CETTE COLLECTION EST TEMPORAIREMENT INDISPONIBLE À LA CONSULTATION. MERCI DE VOTRE COMPRÉHENSION
Numéro d'inventaire : 1988.00308.143
Auteur(s) : Michel Déprez
Marcel Duvant
Richard Vairez
Type de document : livre scolaire
Éditeur : Editions Licet (Galeries du Pont-Neuf 2, rue du Pont-Neuf Paris)
Mention d'édition : nouvelle édition
Collection : Collection M. Deprez et M. Duvant / Travaux d'Application et de Synthèse / TG3
Description : Livre broché à couv. souple blanche. Format paysage.
Mesures : hauteur : 205 mm ; largeur : 195 mm
Notes : Compléments de titre d'après la 1e de couv.
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 : 76
Sommaire : Sommaire
ISBN / ISSN : 2852322196