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 1^e 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