

---

## Les techniques commerciales et la négociation par les cas. Tome 2. T G3.

**ATTENTION** : CETTE COLLECTION EST TEMPORAIREMENT INDISPONIBLE À LA CONSULTATION. MERCI DE VOTRE COMPRÉHENSION

**Numéro d'inventaire** : 2009.03219

**Auteur(s)** : Richard Vairez

**Type de document** : livre scolaire

**Éditeur** : Editions Licet (Paris)

**Mention d'édition** : 06ème édition

**Imprimeur** : CIS

**Date de création** : 1990

**Collection** : M. Deprez et M. Duvant Travaux d'Application et de Synthèse TAS

**Description** : Livre broché. Couv. blanche, verte et orange. Format à l'italienne.

**Mesures** : hauteur : 207 mm ; largeur : 295 mm

**Notes** : La couv. porte en plus "Tome 2. La négociation commerciale. Corrigé" et précise "Nouvelle édition". Hommage de l'éd.

**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

ill.

Sommaire : Sommaire

**ISBN / ISSN** : 2852323907