

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

ill.

Sommaire : Sommaire

ISBN / ISSN : 285232220X