

## Les techniques commerciales et la négociation par les cas. Tome 2. TG3.

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

**Numéro d'inventaire** : 2008.10511

**Auteur(s)** : Richard Vairez

**Type de document** : livre scolaire

**Éditeur** : Editions Licet (Paris)

**Mention d'édition** : 3ème édition

**Imprimeur** : CIS

**Date de création** : 1989

**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 : 205 mm ; largeur : 295 mm

**Notes** : La couv. porte en plus "Tome 2. La négociation commerciale. Corrigé" et précise "Nouvelle édition".

**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

Mention d'illustration

ill.

Sommaire : Sommaire

**ISBN / ISSN** : 2852322196