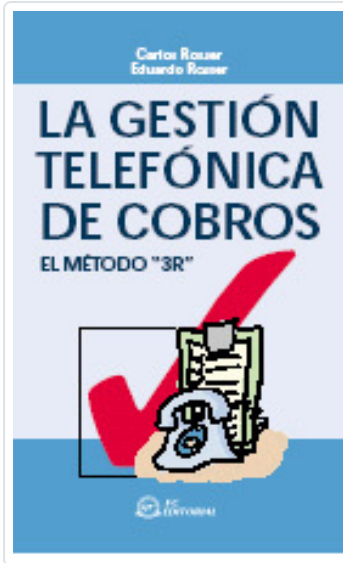


GESTIÓN TELEFÓNICA DE COBROS, LA



CARLOS ROSSER Y EDUARDO ROSSER VASSEROT

SINOPSIS

El lenguaje telefónico es el idioma comercial más rentable, y sin duda la forma más rápida de cobrar. Sin embargo, se suele carecer de herramientas de comunicación adecuadas para la gestión de cobro, y los errores de improvisar son frecuentes y caros. Para evitar todas estas lagunas, este libro aborda el método "3R" para aplicar a los casos más problemáticos de gestión telefónica de cobro....



FUNDACION

Editorial CONFEMETAL - FC EDITORIAL

Materia Estrategia empresarial

Colección FC EDITORIAL- Financiera y fiscal

EAN 9788496169371

Status Disponible

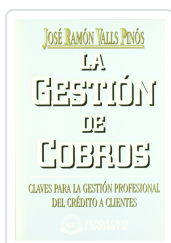
Páginas 112

Tamaño 2300x1600x0 mm.

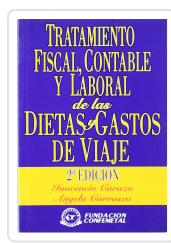
Peso 255

Precio (Imp. inc.) 15,50€

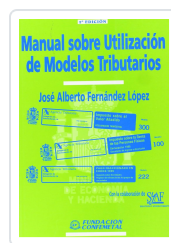
Títulos relacionados



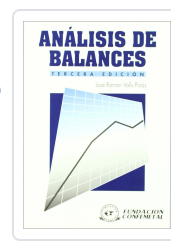
GESTIÓN DE COBROS, LA
 JOSÉ RAMÓN VALLS PINÓS



TRATAMIENTO FISCAL, CONTABLE Y LABORAL DE LAS DIETAS Y GASTOS DE VIAJE. 2ª ED.
 INOCENCIO CARAZO, ÁNGELA CARRASCO



MANUAL SOBRE UTILIZACIÓN DE MODELOS TRIBUTARIOS 2ª ED. ACTUALIZADO Y REVISADO
 JOSÉ ALBERTO FERNÁNDEZ LÓPEZ



ANÁLISIS DE LOS BALANCES. 3ª ED.
 JOSÉ RAMÓN VALLS PINÓS