

# ZAWÓD: handlowiec

SKUTECZNA SPRZEDAŻ BEZ MANIPULACJI



SPRZEDAWCY SZKIEŁKO I OKO

Abecadło każdego handlowcy, czyli twarde umiejętności sprzedażowe  
Handlowa poczta, czyli umiejętności społeczne i organizacyjne

*Dalsza część książki dostępna w wersji  
pełnej.*

