

Neuromarketing : ¿por qué tus clientes se acuestan con otros si dicen que les gustas tú?

Rare book

Neuromarketing : ¿por qué tus clientes se acuestan con otros si dicen que les gustas tú? por Néstor Braidot fue vendido por £21.48 cada copia. El libro publicado por Ediciones Gestión 2000, S.a... Regístrese ahora para tener acceso a miles de libros disponibles para su descarga gratuita. El registro fue libre.

Néstor Braidot

NEURO MARKETING

¿Por qué tus clientes se acuestan
con otro si dicen que les gustas tú?



- Título del libro : Neuromarketing : ¿por qué tus clientes se acuestan con otros si dicen que les gustas tú?
- ISBN: 849875044X
- Fecha de lanzamiento: October 1, 2009
- Autor: Néstor Braidot
- Editor: Ediciones Gestión 2000, S.a.

Debido a un problema de derechos de autor, debes leer Neuromarketing : ¿por qué tus clientes se acuestan con otros si dicen que les gustas tú? en línea. Puedes leer Neuromarketing : ¿por qué tus clientes se acuestan con otros si dicen que les gustas tú? en línea usando el botón a continuación.

LEER ON-LINE

Neuromarketing. 12 Claves y 5 ejemplos para tu empresa

Definición de Neuromarketing, Claves y Ejemplos prácticos Reales que te ayudarán a conocer qué es y cómo puedes aplicarlo al marketing de tu empresa.

Libro

El libro comprendido como una unidad de hojas impresas que se encuentran encuadernadas en determinado material que forman un volumen ordenado, puede dividir su ...

Universidade da Coruña :: Biblioteca Universitaria

Web oficial de la Universidade da Coruña. Enlaces a centros, departamentos, servicios, planes de estudios.