

M o r g a n, Rebecca L.: Professionelles
Verkaufen (Professional selling [Dt.]).
~~Die Geheimnisse~~ des erfolgreichen Ver-
kaufs. (Aus dem Amerikanischen v. Lexi-
comm). [Mit graph. Darst.]- (Wien):
Ueberreuter (1991). 102 S. 8⁰
(50-Minuten-Training-Script.)
(Manager-Magazin-Edition.)
Ueberreuter-Wirtschaft.)