





Veinte años
no es nada

Put these eight basic questions from *Understanding Your Customer's Behavior* on the table and discuss them with your salespeople. Make sure you understand the questions, the answers, and the implications for your business. Then, review the questions, answers, and implications for your business, and discuss them with your salespeople. This is a good way to ensure that your salespeople are up to date on the latest information about your customers' behavior.

Veinte años no es nada [artículo]Andrés Gallardo.

Libros y documentos

AUTORÍA

Gallardo, Andrés, 1941-2016

FECHA DE PUBLICACIÓN

2006

FORMATO

Artículo

DATOS DE PUBLICACIÓN

Veinte años no es nada [artículo]Andrés Gallardo.

FUENTE DE INFORMACIÓN

[Biblioteca Nacional Digital](#)

INSTITUCIÓN

[Biblioteca Nacional](#)

UBICACIÓN

Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 651, Santiago, Región Metropolitana, Chile