Part 1: O poder da confianca nas relacoes entre fabricantes e Distribuidores

Publisher: Automacao Comercial **Year:** 1997

Especial

Parte 1

O poder da confiança nas relações entre fabricantes e distribuidores

A CONFIANÇA É MAIS FORTE QUE O MEDO. PARCEIROS COMERCIAIS QUE TÊM UMA RELAÇÃO DE CONFIANÇA GERAM MELHORES RESULTADOS, OFERECEM UM SERVIÇO MELHOR AO CONSUMIDOR E SÃO MAIS ADAPTÁVEIS.