

Evaluasi and coaching medical

Buku ini mengupas rahasia sukses medical repesenaive dengan bahasa lapangan praktis yang dipakai sehari-hari. tanpa teori yang berbelit belit, berupaya mengeengahkan hal hal penting yang harus diketahi oleh para praktisi pemasaran dan pengenalan di bidang produk farmasi. Buku ini sangat bermanfaat bagi praktisi non pemasaran yang ingin mendalami cara mengembangkan dan mengoreksi kinerja para medical reresenaives, bahkan seharusnya menjadi bacaan aman para entrepreneur yang mempnyai tegas lapangan dan berhubungan langsung para pelanggan.

