

HBR guide to persuasive presentations

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Titre(s) : HBR guide to persuasive presentations / Nancy Duarte

Auteur(s) : Duarte, Nancy

Editeur, producteur : Boston (Mass.) : Harvard business review press, cop. 2012

Description matérielle : 1 vol. (256 p.) : ill., graph., fotogr. ; 23 cm

Collection : HBR guides series

ISBN : 978-1-4221-8710-4
1-4221-8710-1

EAN : 9781422187104 br.

Appartient à la collection : HBR guides series

Classification décimale Dewey : 658.452

Note(s) : Index

Sujet - Nom commun : Présentations (affaires)
Persuasion (psychologie)
Communication orale