

MARKETING PROFESIONAL SERVICE: Memasarkan Jasa Profesional

Buku ini secara garis besar berisi tentang:

Bab 1 cetak biru bagi suksesnya pemasaran

Bab 2 merencanakan pekerjaan dan kerjakan rencana

Bab 3 landasan bagi komunikasi persuasif

Bab 4 ramuan promosi

Bab 5 promosi melalui pos

Bab 6 peluang persuasif dalam kontak dengan klien

Bab 7 pengembangan dengan klien secara sistematis

Bab 8 penutup

