

Pengaruh Proving Goal Orientation dan Selling Experience Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Perilaku Penjualan Adaptif Sebagai Variabel Mediasi (Studi pada Lembaga ...

<b>Title</b>	Pengaruh Proving Goal Orientation dan Selling Experience Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Perilaku Penjualan Adaptif Sebagai Variabel Mediasi (Studi pada Lembaga ...
<b>Abstract</b>	
<b>Authors</b>	HA Setyawati, I Helmy
<b>Journal Name</b>	Probisnis 11 (1), 2018
<b>Publish Year</b>	2018
<b>Citation</b>	4
<b>Url</b>	<a (studi="" ..."="" adaptif="" dan="" dengan="" experience="" goal="" href="https://scholar.google.com/scholar?q=+intitle:" kinerja="" lembaga="" mediasi="" orientation="" pada="" pengaruh="" penjualan="" perilaku="" proving="" sebagai="" selling="" tenaga="" terhadap="" variabel="">https://scholar.google.com/scholar?q=+intitle:"Pengaruh Proving Goal Orientation dan Selling Experience Terhadap Kinerja Tenaga Penjualan dengan Perilaku Penjualan Adaptif Sebagai Variabel Mediasi (Studi pada Lembaga ...</a>
<b>Author</b>	Dr Drs ADE BANANI, M.S