

Publicado el nuevo libro de Francisco J. Elvira: 'Claves para identificar al socio ideal'

ESIC Business & Marketing School ha presenta el último libro de Francisco J. Elvira, 'Claves para Identificar al socio ideal', que desarrolla las claves fundamentales para evaluar un socio potencial de cara a desarrollar un negocio de Marketing Directo Asegurador. En total son 11 claves que han sido publicadas en la web mediante entregas sucesivas a lo largo del año pasado. La edición en papel, más completa y enriquecida está ya disponible en ESIC-Business School y librerías especializadas. La obra cuenta con el prólogo de Joost Van Nispen, CEO y presidente de Icemd-ESIC.