

**STRATEGI MENINGKATKAN KINERJA
TENAGA PENJUAL MELALUI ASPEK
KOMPETENSI TEKNIK TENAGA PENJUAL,
SALES SOFT CAPABILITY, ORIENTASI
PELAYANAN dan PENJUALAN ADAPTIF
(studi kasus pada tenaga penjual transvision area distribusi Jawa Tengah
dan DIY)**



TESIS

Diajukan sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Program Studi
Magister Manajemen pada Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro

Oleh:

SHANDY IBNU ZAKARIA

NIM: 12010114410067

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG**

2017