

**ANALISIS KUALITAS DUKUNGAN
PEMASARAN DAN KUALITAS PELATIHAN
TENAGA PENJUALAN TERHADAP
KAPABILITAS TENAGA PENJUALAN PADA
KINERJA TENAGA PENJUALAN**

Kasus Empiris pada *Team* Penjualan Kartu Kredit BNI
Channel Direct Sales Wilayah Semarang dan Yogyakarta



**Diajukan sebagai salah satu syarat
Untuk menyelesaikan Program Pasca Sarjana
Pada Program Magister Manajemen
Universitas Diponegoro**

**Disusun oleh :
RIA MAWAR HAPSARI
12010113410034**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2017**