

**PENGARUH PENJUALAN BERORIENTASI PELANGGAN, KUALITAS
HUBUNGAN PENJUAL PEMBELI, DAN PERILAKU PENJUALAN
ADAPTIF UNTUK MENINGKATKAN KINERJA TENAGA PENJUAL
(Studi Kasus Pada Tenaga Pemasar Keagenan PT Prudential Life Assurance
Kota Semarang)**



SKRIPSI

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Menyelesaikan Program Sarjana (S1)
Pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi
Universitas Diponegoro**

Disusun Oleh :

IQBAL MUFTIASA

NIM. 12010114140224

FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS

UNIVERSITAS DIPONEGORO

SEMARANG

2018