

**PENGARUH *ADAPTIVE SELLING* DAN DESAIN
WILAYAH PENJUALAN TERHADAP KINERJA
PENJUALAN OBLIGASI RITEL DENGAN
SELLING EXPERIENCE SEBAGAI VARIABEL
INTERVENING (STUDI PADA BANK JATENG
REGIONAL JATENG DAN DIY)**



TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk
memperoleh derajat sarjana S-2 Magister Manajemen
Program Studi Magister Manajemen Universitas Diponegoro**

**Disusun oleh:
SUTRISNO NUGROHO
NIM. 12010122420168**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2025**