ANALISIS PENGARUH KUALITAS PELATIHAN, ORIENTASI PELANGGAN, KOMPETENSI TEKNIK, DAN KUALITAS AKTIVITAS PENJUALAN TERHADAP KINERJA TENAGA PENJUAL

(Studi Pada Tenaga Penjual PT Asuransi Prudential Indonesia Kantor Pemasaran Dr. Cipto Kota Semarang)

Tesis

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyeleseikan Progam Pascasarjana
pada progam Magister Manajemen Pascasarjana
Universitas Diponegoro

Disusun Oleh:
Muhammad Surya Atmaja
NIM 12010114420132

PROGAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGAM PASCASARJANA
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
2018