

Instituto Salvadoreño de Formación Profesional
CURSO "EL CIERRE DE VENTAS: LA ESTRATEGIA #1 DEL
VENDEDOR EXITOSO"

Institución: Instituto Salvadoreño de Formación Profesional

Objeto: CURSO "EL CIERRE DE VENTAS: LA ESTRATEGIA #1 DEL VENDEDOR EXITOSO"

Área institucional: GERENCIA DE FORMACIÓN CONTINUA

Código de adquisición o contratación: ORDEN DE COMPRA NO. 0393/2017

Monto: \$2,970.00

Nombre de la contraparte: GM CONSULTING, S.A. DE C.V.

Características de la contraparte: PERSONA JURÍDICA

Plazos de cumplimiento: PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 18/2/2017 Y EL 25/2/2017

Fecha de contrato / orden de compra: 17/02/2017

Forma de contratación: LIBRE GESTIÓN

Código de contrato / orden de compra: O/C NO. 0393/2017