

1. Record Nr.	UNISALENTO991000451899707536
Autore	Schmitt, Oliver Jens
Titolo	Das venezianische Albanien (1392-1479) / Oliver Jens Schmitt
Pubbl/distr/stampa	Mèunchen : Oldenbourg, 2001
ISBN	3486565699
Descrizione fisica	701 p. : maps ; 25 cm
Collana	Sèudosteupèaische Arbeiten ; 110
Disciplina	949.6501
Soggetti	Albania Storia 1501 Venezia (Italia) Storia 697-1508
Lingua di pubblicazione	Tedesco
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di bibliografia	Include riferimenti bibliografici (p. 649-670) e indice

2. Record Nr.	UNINA9910164021603321
Autore	Holmes Janet <1947->
Titolo	An introduction to sociolinguistics / / Janet Holmes and Nick Wilson
Pubbl/distr/stampa	London, [England] ; ; New York, New York : , : Routledge, , 2017 ©2017
ISBN	1-317-54290-8 1-317-54291-6
Edizione	[Fifth edition.]
Descrizione fisica	1 online resource (561 pages) : illustrations, maps, tables
Collana	Learning about Language
Disciplina	306.44
Soggetti	Sociolinguistics
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references at the end of each chapters and index.

3. Record Nr.	UNINA9910778551603321
Autore	Furtwengler Dale
Titolo	Pricing for profit [[electronic resource]] : how to command higher prices for your products and services / / Dale Furtwengler
Pubbl/distr/stampa	New York, : American Management Association, 2009
ISBN	1-282-38678-6 9786612386787 0-8144-1518-0
Edizione	[1st edition]
Descrizione fisica	1 online resource (236 p.)
Disciplina	658.8/16
Soggetti	Pricing Markup Marketing
Lingua di pubblicazione	Inglese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references and index.
Nota di contenuto	Contents; Acknowledgments; Introduction; 1 Ignorance Isn't Bliss: It's EXPENSIVE; 2 Know Thyself . . . and You'll Know Others, Too; 3 Elementary School Math: Quantifying Value; 4 Customers' Delight: Discovering the Value; 5 Icing on the Cake: Bundling for Greater Profits; 6 Avoiding No: Using Options to Close the Sale; 7 Value as a Marketing Tool: Attracting the Right Buyers; 8 The Value Trap: Avoiding the Pitfalls of Change; 9 The Economy: It Just Doesn't Matter!; 10 Make More, Work Less; Notes; Index
Sommario/riassunto	Few businesses are compensated well for the value they provide.