

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

Institución: Instituto Salvadoreño de Formación Profesional

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

Área institucional: GERENCIA DE FORMACION CONTINUA

Código de adquisición o contratación: ORDEN DE COMPRA No. 0225/2017

Monto: \$1,755.00

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

Características de la contraparte: PERSONA JURIDICA

Plazos de cumplimiento: PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 4/2/2017 Y EL 11/2/2017

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

Forma de contratación: LIBRE GESTION

Código de contrato / orden de compra: O/C 0225/2017