

**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 menyelesaikan Program Pascasarjana
pada program Magister Manajemen Pascasarjana
Universitas Diponegoro**

**Disusun Oleh:
Muhammad Surya Atmaja
NIM 12010114420132**

**PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN
PROGRAM PASCASARJANA
FAKULTAS EKONOMIKA DAN BISNIS
UNIVERSITAS DIPONEGORO
2018**