

IMPETU

Año 12, n. 7, enero-febrero 1946

Contenido:

- El redactor de publicidad y nuestro idioma. Especial para IMPETU por el Dr. Demetrio Náñez
- Autoexamen del vendedor:
 - Autoexamen 1- La venta selectiva crea mayores ganancias
 - Autoexamen 2 - Empleo equivocado del precio como argumento de ventas
- Designaron el "hombre del año" en publicidad al Señor J. W. Young, en los EE. UU.
- La fuerza incontestable de la propaganda planificada, pro J. A. de Sousa Ramos, Presidente de la Asociación Paulista de Propaganda
- Contribución de los diarios del interior al nivel cultural del país
- Informaciones publicitarias del mundo a través de las revistas especializadas