
Weiterführende Literatur

- Berger W (2011) BestSeller! – Das Verkaufshandbuch. Orell Füssli Verlag, Zürich
- Christiani A (2008) Weck den Sieger in Dir!, 2. Aufl. Gabler, Wiesbaden
- Deep S, Sussman L (2002) Die 116 besten Checklisten für den Verkauf. Verlag moderne industrie, Landsberg am Lech
- Enkelmann NB (2007) Die Sprache des Erfolgs, 4. Aufl. Linde, Wien
- Fisher R, Ury WL, Patton BM (2009) Das Harvard Konzept, 23. Aufl. Campus, Frankfurt a. M.
- Friedemann JC (2010) 200 Tipps für Verkäufer im Außendienst, 2. Aufl. Gabler, Wiesbaden
- Geffroy EK (2000) Abschied vom Verkaufen. Campus, Frankfurt a. M.
- Greff G (2000) Das 1 × 1 des Telefonmarketings, 2. Aufl. Gabler, Wiesbaden
- Herpel GL, Collins RA (1972) Advertising in marketing. Dow Jones-Irwin, Homewood
- Hierold E (2005) Sicher präsentieren – wirksamer vortragen, 7. Aufl. Redline, Verlag
- Holden J (2003) Strategisches Verkaufen mit Power Base Selling. Campus, Frankfurt a. M.
- Holzheu H (1993) Natürliches Verkaufen. Econ, Berlin
- Hopkins T (1998) Einfach verkaufen. Gabler, Zürich
- Johnson S, Wilson L (2002) Das Minuten-Verkaufstalent. Rowohlt, Reinbek
- Lasko WW (1995) Personal power. Gabler, Wiesbaden
- Lasko WW (2012) Professionelle Neukundengewinnung, Bd 2012, 4. Aufl. Gabler, Wiesbaden
- Lenfers H (1996) Das Tridem Verkaufskonzept. Haufe, Freiburg
- Nöllke M (2012) Schlagfertigkeit, 3. Aufl. Haufe, Freiburg
- Porter H (1987) Secrets of the master sellers. Amacom Books, New York
- Saxer U (2008) Bei Anruf Erfolg, 5. Aufl. Redline, München
- Schwabe H, Zander (1995) Ernst: Grundlagen der Verkaufsarbeit. Haufe, Freiburg
- Verweyen A (2001) Der Verkäufer der Zukunft. Gabler, Wiesbaden