
Weiterführende Literatur

- Grossmann M (2008) Die 10 Schritte zum Verkaufserfolg. Expert, Renningen
- Hofbauer G, Mashhour T, Fischer M (2009) Lieferantenmanagement. Die wertorientierte Gestaltung der Lieferantenbeziehung. Oldenbourg Wissenschaftsverlag, München
- Large R (2003) Interpersonelle Kommunikation und erfolgreiches Lieferantenmanagement: Eine Kausalanalyse des externen Kommunikationsverhaltens von Beschaffungsmanagern. DUV, Wiesbaden
- Loy A (2006) Consultative Value Selling: Mehrwertorientierte Kundenbindung. Expert, Renningen
- Markowitsch HJ (2004) Warum wir keinen freien Willen haben. Psychologische Rundschau 55:163–169
- Miller R, Heiman S (2004) The new strategic selling. Kogan Page, London
- Reilly T (2010) Value-added selling techniques. Congdon & Weed, New York
- Vogelauer W (Hrsg) (2005) Coaching-Praxis: Führungskräfte professionell begleiten, beraten und unterstützen. Luchterhand, Neuwied