
Literatur

- Birkenbihl, Vera F. 1998. *Fragetechnik schnell trainiert*. Landsberg am Lech.
- Blanchard, Kenneth, und Spencer Johnson. 2002. *Der Minuten Manager*. Reinbek.
- Fink, Klaus-J. 2005. *Bei Anruf Termin*. 3. Aufl. Wiesbaden.
- Fink, Klaus-J. 2008. *Empfehlungsmarketing*. 4. Aufl. Wiesbaden.
- Geffroy, Edgar K., Michael Klose. 1991. *Verkaufserfolge auf Abruf*. Landsberg am Lech.
- Greve, Gustav. 2010. *Organizational Burnout*. Wiesbaden.
- Herndl, Karl. 2012. *Führen und verkaufen mit der Kraft der Ordnung*, 2. Aufl. Wiesbaden.
- Herndl, Karl. 2013. *Sales coaching by Benedict*. Wiesbaden.
- Herndl, Karl. 2014a. *Führen im Vertrieb*. 4. Aufl. Wiesbaden.
- Herndl, Karl. 2014b. *Das 15-Minuten-Zielgespräch*. 3. Aufl. Wiesbaden.
- Maas, Martin. 2006. *Praxiswissen Vertrieb*. 3. Aufl. Wiesbaden.
- Robbins, Anthony. 1995. *Das Power Prinzip*. Bonn.
- Schulz von Thun, Friedemann. 1981. *Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen*. Reinbek.
- Seidl, Conrad, und Werner Beutelmeyer. 1999. *Die Marke Ich*. Frankfurt a. M.
- Sickel, Christian. 2008. *Verkaufsfaktor Kundennutzen*. 4. Aufl. Wiesbaden.
- Sickel, Christian. 2011. *Mehr Umsatz mit Kaltakquise und Direktbesuch*. 2. Aufl. Wiesbaden.
- Sprenger, Reinhart K. 1996. *Das Prinzip Selbstverantwortung*. Frankfurt a. M.
- Sprenger, Reinhart K. 1997. *Mythos Motivation*. Frankfurt a. M.
- Sprenger, Reinhart K. 2010. *Gut aufgestellt. Fußballstrategien für Manager*. Frankfurt a. M.