

Literaturempfehlungen

- Das Beuteraster: 7 Strategien für erfolgreiche Verkäufer
Peter Schreiber; Orell Füssli – Zürich – 2001

- Kundenakquise – Taschenguide
Holger Gloszeit; Cordula Natusch; Haufe – Freiburg – 2006

- Vertriebsarbeit leicht gemacht
Hartmut H. Biesel (Hrsg.); Gabler – Wiesbaden – 2006

- Kundenakquise
Hartwig, Tanja/ Maser, Elisabeth – Redline Wirtschaft – Heidelberg -2009

- Das Powerbuch der Neukundengewinnung
Erich-Norbert Detroy – Redline Wirtschaft – Frankfurt – 2007

- Wie man Kunden gewinnt: Das weltweit erfolgreichste Leitbuch moderner Verkaufspraxis
Heinz M. Goldmann, Anne-Rose Raisch, Cornelsen Verlag – Berlin - 2008