

Литература по теме «Продажи: Охота (Hunting) или Выращивание (Farming)»

1. К. Бакшт «Большие контракты», Питер, Санкт-Петербург, 2009г.
2. Д. Балыко «Переговоры...обреченные на успех. Техники НЛП в действии», Эксмо, Москва, 2008г.
3. М. Гоулстон «Я слышу вас насквозь. Эффективная техника переговоров», Манн, Иванов и Фербер, Москва, 2012г.
4. Г. Кеннеди «Переговоры. Полный курс», Альпина Паблишер, Москва, 2012г.
5. Р. Лукич, Е. Колотилов «Техника продаж крупным клиентам. 111 вопросов и ответов», Альпина Паблишер, Москва, 2013г.
6. Н. Мрочковский, С. Сташков «99 инструментов продаж. Эффективные методы получения прибыли», Питер, Санкт-Петербург, 2012г.
7. Д. В. Нежданов «Безотказные продажи: 10 способов заключения сделок», Питер, Санкт-Петербург, 2012г.
8. Д. В. Нежданов «Переговоры без поражений: 5 шагов к убеждению», Питер, Санкт-Петербург, 2013г.
9. Н. Рысев «Активные продажи», Питер, Санкт-Петербург, 2011г.
10. Е. Стацевич, К. Гуленков, И. Сорокина «Манипуляции в деловых переговорах. Практика противодействия», Альпина Паблишер, Москва, 2012г.
11. А. Толкачев «Личные продажи. Российская практика и новые подходы», Эксмо, Москва, 2010 г.
12. Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон «Переговоры без поражения. Гарвардский метод», Манн, Иванов и Фербер, Москва, 2012г.