

Литература по теме «Управление ключевыми клиентами (Key account management)»

1. Д. Г. Барнс «Путь к сердцу клиента. Стратегия отношений, когда лояльности мало», Юрайт, Москва, 2009г.
2. С. Шиффман «Управление ключевыми клиентами. Эффективное сотрудничество, стратегическое партнерство и рост продаж», Претекст, Москва, 2009г.
3. N. Capon «Key Account Management and Planning: the Comprehensive Handbook for Managing Your Company's Most Important Strategic Asset», Simon and Schuster, 2002.
4. P. Cheverton «Key Account Management: Tools and Techniques for Achieving Profitable Key Supplier Status», Kogan Page Publishers, 2012.
5. L. Ryals, M. McDonald «Key Account Plans. The practitioners' guide to profitable planning», Routledge, 2012.
6. G. Stewart «Successful Key Account Management in a Week: Teach Yourself», Hodder & Stoughton, 2012.
7. D. Woodburn, M. McDonald «Key Account Management: The Definitive Guide», John Wiley & Sons, 2012.