

## Literatura

- Bělohlávková, V. – Ondráček, M. – Příhodová, D.:* **Obchodní komunikace.** Škola manažerského rozvoje, Olomouc 1998
- Bureš, I.:* **Deset zlatých pravidel prodeje.** Management Press, Praha 1994
- Bureš, I.:* **Jak úspěšně řídit prodejní tým.** Management Press, Praha 1994
- Bursk, E. C.:* **Text and Cases in Marketing.** Prentice – Hall Inc., New York 1962
- Freemantle, D.:* **Bezkonkurenční služby zákazníkům.** Management Press, Praha 1996
- Glanz, B.:* **Jak získat věrné zákazníky.** GRADA Publishing, Praha 1996
- Gretz, K. – Drozdeck, S.:* **Psychologie prodeje.** Victoria Publishing, Praha 1990
- Khelerová, Vl.:* **Trénink obchodního jednání.** GRADA Publishing, Praha 1994
- Kotler, Ph.:* **Marketing Management.** Victoria Publishing, Praha 1991
- Kotler, Ph.:* **Marketing Management.** GRADA Publishing, Praha 2001
- Morden, A. R.:* **Elements of Marketing.** DP Publications Ltd., London 1991
- Opletalová, S.:* **Obchodní dovednosti.** Rubico, Olomouc 1999
- Puntsch, E.:* **Třicet tři zákonů úspěšné komunikace v oblasti prodeje.** UNIAPRESS, Bratislava 1998- 1999
- Rezek, J. – Filipová, A.:* **Umění prodávat.** GRADA Publishing, Praha 2000
- Zadrazilová, D. – Khelerová, Vl.:* **Management obchodní firmy.** GRADA Publishing, Praha 1994
- Praktické rady pro marketing,** UNIAPRESS, Bratislava, 1996 – 99
- Vedoucí prodeje,** UNIAPRESS, Bratislava, 1996 – 99