
Doporučená literatura

- BORG, James. *Umění přesvědčivé komunikace: jak ovlivňovat názory, postoje a činy druhých*. 3. rozš. vyd. Přeložil Radek BLAHETA. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4821-4.
- CARNEGIE, Dale. *Jak získávat přátele a působit na lidi*. Praha: Talpress, 1993. ISBN 80-85609-12-6.
- CARON, Nicolas. *Prodej problémovým zákazníkům: klíč k vyjednávání a přesvědčování*. 2. české vyd. Přeložily Eva ČERNÁ a Ludmila DESBROSSEOVÁ. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4049-2.
- CÍLEK, Václav. *Co se děje se světem? Kniha malých dobrodiní v časech velké proměny Země*. Praha: Dokořán, 2016. ISBN 978-80-7363-761-3.
- ČEJKOVÁ, Viktória, ŘEZÁČ, František, ZUZAŇÁK, Aleš. *Pojištění pro podnikatele*. Břeclav: Moravia-press, 1998. ISBN 80-86181-13-8.
- FOTR, Jiří. *Jak připravit optimální podnikatelský projekt*. Praha: Eurovia, 1992. Knihovna manažera (Eurovia). ISBN 80-901186-0-7.
- GAGE, Randy. *Jak si vybudovat MLM stroj na peníze: věda síťového marketingu*. Kompletně rev. 4. vyd. Madunice: Vision, 2013. ISBN 978-80-89632-20-6.

- GARDNER, Howard. *Dimenze myšlení: teorie rozmanitých inteligencí*. 2. vydání. Přeložila Eva VOTAVOVÁ. Praha: Portál, 2018. ISBN 978-80-262-1303-1.
- HOPKINS, Tom. *Umění prodávat*. Hodkovičky [Praha]: Pragma, 2009. ISBN 978-80-7205-994-2.
- CHLEBOVSKÝ, Vít. *CRM: řízení vztahů se zákazníky*. Brno: Computer Press, 2005. Praxe manažera (Computer Press). ISBN 80-251-0798-1.
- JAKUBÍKOVÁ, Dagmar. *Strategický marketing: strategie a trendy*. 2. rozšířené vydání. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4670-8.
- JANOUCHEK, Viktor. *Internetový marketing*. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2014. ISBN 978-80-251-4311-7.
- JEMELKA, Jiří. *Prodej: dřina nebo hra*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-4805-4.
- KAHNEMAN, Daniel. *Myšlení: rychlé a pomalé*. Brno: Jan Melvil Publishing, 2012. Pod povrchem. ISBN 978-80-87270-42-4.
- KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. *Bohaté dítě, chytré dítě: jak zajistit dítěti dobrý finanční start*. Praha: Pragma, 2003. ISBN 80-7205-949-1.
- KIYOSAKI, Robert T., LECHTER, Sharon L. *Cashflow kvadrant: Bohatý táta radí, jak dosáhnout finanční svobody*. Praha: Pragma, 2001. ISBN 80-7205-853-3.

- KIYOSAKI, Robert T. *Bohatý táta, chudý táta: co bohatí učí svoje děti a chudí a střední vrstvy ne*. Aktualizované vydání. Přeložil Radovan BAROŠ. Praha: Pragma, 2020. ISBN 978-80-7617-968-4.
- KIYOSAKI, Robert T. *Proč jedničkáři pracují pro trojkaře a dvojkaři pro státní správu*. Hodkovičky [Praha]: Pragma, 2013. ISBN 978-80-7349-380-6.
- KIYOSAKI, Robert T. *Utečte z krysího závodu: nauč se, jak peníze pracují a staň se bohatým dítětem*. Přeložil Petr HAMPL. Praha: Pragma, 2015. ISBN 978-80-7349-462-9.
- KIYOSAKI, Robert T. *Velká kniha realitního byznysu: opravdové zkušenosti předních makléřů: překonejte strach, vytvořte finanční budoucnost*. Hodkovičky [Praha]: Pragma, 2012. ISBN 978-80-7349-319-6.
- KOCH, Richard. *Pravidlo 80/20: umění dosáhnout co nejlepších výsledků s co nejmenším úsilím*. 3. aktualizované vydání. Přeložila Jana NOVOTNÁ. Praha: Management Press, 2015. ISBN 978-80-7261-313-7.
- KONOPÁČ, Miroslav. *Prodávejte jako ti nejlepší! Osvědčené tipy a triky pro prodejce a obchodní zástupce*. Praha: Grada, 2016. ISBN 978-80-271-0166-5.
- KOTLER, Philip. *Marketing management: analýza, plánování, realizace a kontrola*. 3. upr. a dopl. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1997. ISBN 80-7187-141-9.

- KOUKOLÍK, František, DRTILOVÁ, Jana. *Vzpouřa deprivantů: nestvůry, nástroje, obrana*. Nové, přeprac. vyd. Praha: Galén, 2006. Makropulos. ISBN 80-7262-410-5.
- LANGDON, Ken. *100 tipů pro úspěšný prodej*. 1. vyd. Brno: CP Books, 2005. Praxe manažera (CP Books). ISBN 80-251-0666-7.
- MCELROY, Ken. *ABC investování do realit: najděte nové možnosti zisku, které jiní investoři nevidí*. Hodkovičky [Praha]: Pragma, 2008. Poradci bohatého táty. ISBN 978-80-7349-105-5.
- MICHL, Aleš, NEUMANN, Ondřej (ed.). *MICHLiq: inteligentní průvodce ekonomikou*. 1. vyd. Praha: RMedia, 2014. ISBN 978-80-905629-2-9.
- PEASE, Allan. *Řeč těla: jak porozumět druhým z jejich gest, mimiky a postojů těla*. Praha: Portál, 2001. ISBN 80-7178-582-2.
- PECH, Jaroslav. *Řeč těla & umění komunikace: příručka prakticky pro všechny, kteří se chtějí zlepšit v řešení běžných životních situací*. Praha: NS Svoboda, 2009. ISBN 978-80-205-0606-1.
- PINĎÁK, Josef. *Startup: kritické faktory business modelu*. Diplomová práce. Praha: VŠE, Fakulta informatiky a statistiky, 2018.
- POSPÍŠIL, Vojtěch. *Úředník 10 let nepracuje, přesto stále bere 100 tisíc měsíčně*. www.novinky.cz, 18. 10. 2016.

- PRINC, Miroslav. *Jak uspět při obchodním telefonování: získejte jistotu, domluvte si více schůzek a uzavřete více obchodů*. Praha: Grada, 2013. ISBN 978-80-247-5043-9.
- REZEK, Jiří, FILIPOVÁ, Alena. *Umění prodávat*. Praha: Grada, 2000. Poradce. ISBN 80-7169-905-5.
- RIES, Eric. *Startup jako princip podnikání: jak dosáhnout dlouhodobého růstu v moderní firmě*. Přeložil Petr SOMOGYI. Praha: Management Press, 2019. ISBN 978-80-7261-573-5.
- SCHERER, Hermann. *12 fází úspěšných prodejních rozhovorů: tipy a příklady pro praxi*. Praha: Grada, 2012. ISBN 978-80-247-4024-9.
- SCHOLLEOVÁ, Hana. *Ekonomické a finanční řízení pro neekonomy*. Praha: Grada, 2008. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-2424-9.
- SMEJKAL, Vladimír, RAIS, Karel. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 4. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2013. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4644-9.
- SRPOVÁ, Jitka, SVOBODOVÁ, Ivana, SKOPAL, Pavel, ORLÍK, Tomáš. *Podnikatelský plán a strategie*. 1. vyd. Praha: Grada, 2011. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4103-1.
- ŠPAČEK, Ladislav. *Úspěšný obchodní zástupce: etiketa, komunikace, prezentace, dress code*. Praha: Frag-

- ment, 2014. Kariéra (Fragment). ISBN 978-80-253-2196-6.
- THIEL, Peter A., MASTERS, Blake. *Od nuly k jedničce: úvahy o startupech, aneb, jak tvořit budoucnost*. Přeložil Lubomír SEDLÁK. Brno: Jan Melvil Publishing, 2015. Žádná velká věda. ISBN 978-80-87270-72-1.
- TOMAN, Ivo. *Jak začít multi level marketing: strašák nebo příležitost?* 3. upr. vyd. Praha: Taxus, 2013. ISBN 978-80-87717-98-1.
- TRUMP, Donald J., ZANKER, Bill. *Myslete na velké cíle a dobře se bavte v obchodě i životě*. Hodkovičky [Praha]: Pragma, 2010. ISBN 978-80-7349-208-3.
- TRUMP, Donald J., KIYOSAKI, Robert T. *Dotek Midasse: proč někteří podnikatelé zbohatnou a většina ne*. Praha: Pragma, 2012. ISBN 978-80-7349-300-4.
- VEBER, Jaromír, SRPOVÁ, Jitka. *Podnikání malé a střední firmy*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2012. Expert (Grada). ISBN 978-80-247-4520-6.
- VLK, Václav. *Židovské anekdoty*. Praha: Československý spisovatel, 2009. ISBN 978-80-8739-104-4.
- VYSEKALOVÁ, Jitka, MIKEŠ, Jiří. *Reklama: jak dělat reklamu*. 3. aktualiz. a dopl. vyd. Praha: Grada, 2010. Marketing (Grada). ISBN 978-80-247-3492-7.

- ZAMAZALOVÁ, Marcela. *Marketing obchodní firmy*. Praha: Grada, 2009. Manažer. ISBN 978-80-247-2049-4.
- ZUZAŇÁK, Aleš. *Finanční řízení projektů*. Praha: Linde, 1997. ISBN 80-7201-066-2.
- ZUZAŇÁK, Aleš. *Marketing v pojišťovnictví*. 2. přeprac. vyd. Praha: Linde, 2006. Praktické ekonomické příručky. ISBN 80-7201-627-x.