



## Literaturverzeichnis

**Altmann, Hans Christian: Kunden kaufen nur von Siegern.** Wie Sie als Verkäufer unwiderstehliche Ausstrahlungskraft erreichen, Kunden begeistern und Ihren Umsatz explodieren lassen. Redline Wirtschaft, Heidelberg, 8. akt. u. erw. A. 2006, 352 S., Hc 32,- €

**Altmann, Hans Christian: Mut zu neuen Kunden.** Wie Sie sofort neue Kunden gewinnen - mit Telefon, Fax, Handy, SMS, E-Mail, Briefen, Multiplikatoren, Veranstaltungen, Empfehlungen und Kaltbesuchen! Redline Wirtschaft, Heidelberg, 7. akt. u. erw. A. 312 S., Hc, 32 €

**Ariely, Dan: Denken hilft zwar, nützt aber nichts.** Warum wir immer wieder unvernünftige Entscheidungen treffen. Droemer, München, 2009, 320 S., Hardcover + SU, €19,95. Tb 2010, 9,99 € Originaltitel: Predictably Irrational. The hidden Forces that shape our Decisions

**Ariely, Dan: Fühlen nützt nichts, hilft aber.** Warum wir uns immer wieder unvernünftig verhalten. Droemer, München, 2010, 368 S., 19,99 €

**Behle, Christine | vom Hofe, Renate: Die 170 besten Checklisten für Verkaufsgespräche.** Neukunden gewinnen, Stammkunden binden, Großkunden überzeugen. mi-Fachverlag, Landsberg am Lech, 2006, 264 S., Hc, 18,4x26 cm, 69,90 €(auch als pdf-Download, 69,90 €)

**Behle, Christine | vom Hofe, Renate: Handbuch Außendienst.** Kundengewinnung und Kundenbindung, Gebietsmanagement und Key-Account-Management, Verkaufspsychologie und Preisgespräche. mi, Landsberg a. L., 2. akt. u. erw. A. 2006, 544 S., Hc, 17x24 cm, 79,90 €

**Berne, Eric: Spiele der Erwachsenen.** Psychologie der menschlichen Beziehungen. rororo Taschenbuch Nr.61350, Reinbek, 8 Abb., 9. A. 2008, 318 S., 9,99 €

**Birkenbihl, Vera F.: Psycho-Logisch richtig verhandeln.** Professionelle Verhandlungstechniken mit Experimenten und Übungen. mvg, Heidelberg, 17. A. 2011, 224 S., 9,95 €

**Birkenbihl, Vera F.: Fragetechnik schnell trainiert.** Das Trainingsprogramm für Ihre erfolgreiche Gesprächsführung – Weiterbildungsseminar. mvg, akt. 18. A. 2010, 224 S., 7,90 €

**Birkenbihl, Vera F.: Stroh im Kopf?** Vom Gehirn-Besitzer zum Gehirn-Benutzer. mvg, Heidelberg, 2011, 51. A., 8,90 €

**Childre, Doc | Martin, Howard: Die HerzIntelligenz-Methode.** Grundlagen, Anwendungen, Perspektiven. VAK, Kirchzarten, 2000, 373 S., 25,50 € als TB 3. Aufl., 2010, 376 S., 18,00 €

**Covey, Stephen R.: Die 7 Wege zur Effektivität.** Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. GABAL, Offenbach, 20. A. 2011, 350 S., Hc, 24,90 € als Hörbuch 49,90 €

**Dannenberg, Holger | Zupancic, Dirk: Excellence in Sales.** Optimizing Customer and Sales Management. Gabler, Wiesbaden, 2008, 232 S., 54,95 €

**Detroy, Erich-Norbert | Behle, Christine | vom Hofe, Renate: Handbuch Vertriebsmanagement.** – Vertriebsstrategie, Distribution und Kundenmanagement, – Mitarbeitersuche, Motivation und Förderung, – Profitsteigerung, Effizienzerhöhung und



Controlling. mi-Fachverlag, Landsberg am Lech, 2007, 740 S., Hc, 17x24 cm, 99,90 €(auch als pdf-Download, 99,90 €)

**Detroy, Erich-Norbert | Behle, Christine | vom Hofe, Renate: Die 200 besten Checklisten für Verkaufsleiter.** – Planung und Steuerung der Verkaufsarbeit, – Auswahl, Training und Motivation der Mitarbeiter, – Leistungssteigerung, Konfliktbewältigung und Fördergespräche. mi-Fachverlag, Landsberg a. L., 3. vollst. überarb. u. erw. A. 2007, 18,4x26 cm, 69,90 € (auch als pdf-Download, 59,40 €)

**Detroy, Erich-Norbert: Sich durchsetzen in Preisgesprächen und Preisverhandlungen.** Finanzbuch, Heidelberg, 14. akt. u. erw. A. 2010, Hc, 380 S., 17x24 cm, 49,90 €(auch als pdf-Download, 44,91 €)

**Diamond, John: Der Körper lügt nicht.** Eine neue Methode, die Ihr Leben verändern wird. VAK, Kirchzarten, 21. A. 2006., 205 S., 45 Abb., 13,50 €

**Festinger, Leonhard: Conflict, Decision and Dissonance.** Stanford University Press, Stanford, Cal., 1964, 163 S.

**Fisher, Roger, Ury, William, Patton, Bruce: Das Harvard-Konzept.** Der Klassiker der Verhandlungstechnik. Campus, Ffm., 23. durchgesehene A. 2009, 272 S., 27,- €

**Folten, Bärbel: Kreative Verkaufsförderung leicht gemacht.** Mit starken Ideen besser verkaufen, Redline Wirtschaft, Heidelberg., 2007, 240 S. 19,90 €(auch als pdf-Datei)

**Goldstein, Noah J. | Martin, Steve J. | Cialdini, Robert B.: Yes!: 50 Scientifically Proven Ways to Be Persuasive.** London 2008, 258 S., Hc; rezensiert von Sylvia Lipkowski in managerSeminar, Heft 121, April 2008, S. 51-57

**Großklaus, Rainer H.G.: Neue Produkte einführen.** Von der Idee zum Markterfolg. Gabler, Wiesbaden, 2008, 248 S., 49,95 €(auch als pdf-Datei)

**Harris, Thomas A.: Ich bin o.k. – Du bist o.k.** Wie wir uns selbst besser verstehen und unsere Einstellung zu anderen verändern können – Eine Einführung in die Transaktionsanalyse. rororo Taschenbuch, Reinbek, 45. A. 2010, 336 S., 8,95 €

**Häusel, Hans-Georg: Brain View – Warum Kunden kaufen.** Wie Kaufentscheidungen im Kopf des Kunden wirklich fallen und wie sie beeinflusst werden. Haufe, 2. A. 2008, 264 S., Hc, 29,80 €(auch als pdf-Datei, 28,99)

**Hierhold, Emil: Verkaufsfaktor P.** Entscheiderteams in perfekten Präsentationen überzeugen und gewinnen. Redline Wirtschaft, Heidelberg, 280 S., Hc, 32,- €

**Holland, Heinrich: Direktmarketing-Fallstudien.** Beispiele für Datenbanken, Adress-Selektionen. Mailings, Gabler, Wiesbaden, 2002, 171 S., 54,95 €

**Homburg, Christian | Schäfer, Heiko | Schneider, Janna: Sales Excellence.** Vertriebsmanagement mit System. Gabler, Wiesbaden, 6. überarb. u. erw. A. 2010, 366 S., Hc, 54,95 €

**Hutchison, Robert:** Lehrfilm „Remember me“, McGraw-Hill, 1981, Deutsch „Das merk ich mir“, Alster Studios, Video (leider nicht mehr lieferbar)



**Levinson, Jay Conrad: Die 100 besten Guerilla-Marketing-Ideen.** campus, 2. A. 2006, 259 S., 34,90 €

**Reck, Brian G. | Long, Ross R.: The Win Win Negotiator: How to Negotiate Favorable Agreements That Last.** Blanchard Training and Development. Hc, 1985, 108 S., 33,95 €

**Reiter, Hanspeter: Effektiv telefonieren.** Tools, Tipps und Gesprächstechniken für den Businessalltag. GABAL, Offenbach, 216 S., Hc., 17,90 €

**Riekhof, Hans-Christian (Hrsg.): Retail Business.** Perspektiven, Strategien, Erfolgsmuster. Mit Berichten und Fallstudien von Aldi, Auto plus, Conley's, DocMorris, Electronic Partner, Kiehl's, Lush, Max Bahr, Media Markt, Otto, Saturn und Zara. Gabler, Wiesbaden, 2. überarb. u. erw. A. 2008, 676 S., 77,95-€

**Saxer, Umberto: Bei Anruf Erfolg.** Das Telefon-Powertraining für Manager und Verkäufer. Redline Wirtschaft, München, 4. überarb. u. akt. A. 2008, 336 S., 29,90 €

**Schmidt, Holger J.: Internal Branding.** Wie Sie Ihre Mitarbeiter zu Markenbotschaftern machen. Gabler, Wiesbaden, 2008, 220 S., 49,95 €

**Schmitz, Karl-Werner: Haptisches Verkaufen.** Kaufen ist be-greifen. 4 Audio-CDs, Rusch, Lenzburg, Konstanz, 1. A. 2009, 216 S., 294 Min., 54,90 €

**Schnappauf, Iris und Rudolf: KörperBewusstsein – Energie auftanken.** Audio-CD in Studioqualität, Sechs Atem-Übungen zum Erholen, Entspannen, Stress abbauen, Konzentrieren und Regenerieren. 76:30 Min., Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 16,50 €

**Schnappauf, Iris und Rudolf: Platz der Ruhe – In Kontakt mit der Quelle.** Tiefe innere Ruhe auf Fingerdruck, Audio-CD, 60 Min., Medien Service Schnappauf, 16,50 €

**Schnappauf, Rudolf A.: Selbst-Bewusst-Sein - Erfüllend mein Leben führen.** 18 Mental-Trainings Erfolgreiches Selbstmanagement auf 3 Audio-CDs (Innerer Reichtum, Heilung, Charisma). 3 Std. 40 Min., Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 2005, 59,90 €

**Schnappauf, Rudolf A.: Professionell verhandeln im Einkauf.** Trainingsunterlage zum Selbststudium. Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 2008, 245 S., 21x29,7 cm (DIN A 4), 132 Illustrationen, 60 Abb., 49,- €

**Schnappauf, Rudolf A.: Liebe Dein Leben. Ziele erreichen – Visionen verwirklichen.** Von Fremdbestimmung zum bewussten Gestalten Deines Lebens. Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 2011, 277 S., viele Abbildungen und Übungen, 24,80 €

**Schnappauf, Rudolf A.: Die sieben goldenen Regeln des Erfolgs.** Illustrierte Übungsanleitung für alle, die erfolgreich leben wollen. Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 2. völlig überarb. u. erw. Neuauflage, 2007, 9,90 €

**Schnappauf, Rudolf A.: Chancen nutzen – Anregungen zur Entfaltung meines vollen Potenzials.** 117 Erfolgs-Tipps für Ihre tägliche Motivation zu 12 Selbstmanagement-Themen. Auf stabilen Karten im handlichen DIN A 5 Format im praktischen Tischaufsteller, Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 1998, 7,90 €



**Schnappauf, Rudolf A.: Motivations-Karten.** 64 stabile Karten in 8 leuchtenden Farben in Postkartengröße zum Aufhängen, Ankleben, Verschicken, Medien Service Schnappauf, Hünfelden, 2000, 7,90 €

**Schnappauf, Rudolf A.: Verkaufen läßt sich trainieren** – Verstand und Gefühl beeinflussen das Verhalten. Erstabdruck in: Konditorei und Café Heft 13, März 83, S. 529-531

**Schnappauf, Rudolf A.: Zauberwort NLP.** Training ohne Grenzen?. in: ManagerSeminare Heft 3, April 91, S. 36-44. weitere Fachartikel vom gleichen Autor kostenfrei zum download: [www.ras-training.de/neu/publikationen/download.htm](http://www.ras-training.de/neu/publikationen/download.htm)

**Sidow, Hans D.: Key-Account-Management.** Geschäftsausweitung durch kundenbezogene Strategien. mi-Fachverlag, Landsberg a. L., 8. akt. u. erw. A. 2007, 272 S., Hc, 49,90 €(auch als pdf-Download)

**Stauss, Bernd | Schöler, Andreas: Beschwerdemanagement Excellence.** State-of-the-Art und Herausforderungen der Beschwerdemanagement-Praxis in Deutschland. Gabler, Wiesbaden, 2003, 321 S., broch., 325,- €

**Vester, Frederic: Denken, Lernen, Vergessen.** Was geht in unserem Kopf vor, wie lernt das Gehirn, und wann lässt es uns im Stich? Mit Abbildungen, dtv wissen, 33. A. 2008, vom Autor 2006 überarbeitet, 272 S., 8,90 €

**Vögele, Siegfried: Dialogmethode.** Das Verkaufsgespräch per Brief und Antwortkarte. Redline Wirtschaft, Heidelberg, 12. A. 2005, unveränd. Nachdruck, 34,- €(auch als pdf-Download)

**Wilkes, Malte W. | Großklaus, Rainer H. G.: Die 120 besten Checklisten zur Verkaufsförderung.** – Vertrieb und Außendienst, – Handel und Internet, – Industriekunden und Endverbraucher, mi-Fachverlag, Landsberg a. L., 2007, 328 S., Hc, 18,4x26 cm, 69,90 €