

## **Literaturempfehlungen**

- Das Beuteraster: 7 Strategien für erfolgreiche Verkäufer  
Peter Schreiber; Orell Füssli – Zürich – 2001
  
- Kundenakquise – Taschenguide  
Holger Gloszeit; Cordula Natusch; Haufe – Freiburg – 2006
  
- Vertriebsarbeit leicht gemacht  
Hartmut H. Biesel (Hrsg.); Gabler – Wiesbaden – 2006
  
- Kundenakquise  
Hartwig, Tanja/ Maser, Elisabeth – Redline Wirtschaft – Heidelberg -2009
  
- Das Powerbuch der Neukundengewinnung  
Erich-Norbert Detroy – Redline Wirtschaft – Frankfurt – 2007
  
- Wie man Kunden gewinnt: Das weltweit erfolgreichste Leitbuch moderner Verkaufspraxis  
Heinz M. Goldmann, Anne-Rose Raisch, Cornelsen Verlag – Berlin - 2008