

## Bücherliste Thema Verkauf

### **Der verratene Verkauf**

Autor: Peter Grimm

Gebundene Ausgabe

Verlag: Gabal (2000)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3897490587

ISBN-13: 978-3897490581

[http://www.amazon.de/verratene-Verkauf-Peter-Grimm/dp/3897490587/ref=sr\\_1\\_1?ie=UTF8&s=books&qid=1226491967&sr=8-1](http://www.amazon.de/verratene-Verkauf-Peter-Grimm/dp/3897490587/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1226491967&sr=8-1)

### **Verkauf.Macht.Zukunft.**

Autor: Peter Grimm

Verlag: Gabal; Auflage: 1 (September 2003)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3897493489

ISBN-13: 978-3897493483

[http://www.amazon.de/Verkauf-Macht-Zukunft-Erfolg-befreien/dp/3897493489/ref=pd\\_sim\\_b\\_1](http://www.amazon.de/Verkauf-Macht-Zukunft-Erfolg-befreien/dp/3897493489/ref=pd_sim_b_1)

### **Verkaufen mit hoher Wahrscheinlichkeit**

Autor: Jacques Werth

Verlag: Businessvillage; Auflage: 2 (15. März 2008)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3938358556

ISBN-13: 978-3938358559

[http://www.amazon.de/High-Probability-Selling-Wahrscheinlichkeit-Spitzenverk%C3%A4ufer/dp/3938358556/ref=sr\\_1\\_1?ie=UTF8&s=books&qid=1226492038&sr=1-1](http://www.amazon.de/High-Probability-Selling-Wahrscheinlichkeit-Spitzenverk%C3%A4ufer/dp/3938358556/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1226492038&sr=1-1)

### **Kundenverblüffung**

Autor: Daniel Zanetti

Verlag: Redline Wirtschaftsverlag; Auflage: 2., Aufl. (1. März 2005)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3636012479

ISBN-13: 978-3636012470

[http://www.amazon.de/Kundenverbl%C3%BCffung-Kreative-nachhaltig-Wirtschafts-industrie/dp/3636012479/ref=sr\\_1\\_1?ie=UTF8&s=books&qid=1226492167&sr=1-1](http://www.amazon.de/Kundenverbl%C3%BCffung-Kreative-nachhaltig-Wirtschafts-industrie/dp/3636012479/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=books&qid=1226492167&sr=1-1)

### **Selling the wheel**

Autor: Jeff Cox/Howard Stevens

Verlag: Touchstone; Reprint edition (January 3, 2001)

Sprache: Englisch

ISBN-10: 0684856018

ISBN-13: 978-0684856018

<http://www.amazon.com/Selling-Wheel-Choosing-Company-Customers/dp/0684856018>