

Nowoczesne zarządzanie sprzedażą

1. Adamczewski P., Ku czemu zmierzają systemy ERP?, „Logistyka a Jakość” nr 2/2000.
2. Adamczewski P., Zintegrowane systemy informatyczne klasy ERP – uwarunkowania i tendencje, II Kongres Logistyków Polskich, PCDL, Warszawa 1999.
3. Barankiewicz, *Witamy w call center*, „Modern Marketing”, luty 2000.
4. Bielski J., *Efektywna sprzedaż, czyli 21 stopni do sukcesu*, TN0iK, Bydgoszcz 1996.
5. Brilman J., *Nowoczesne koncepcje i metody zarządzania*, PWE, Warszawa 2002.
6. *Business kontakt: magazyn małego i średniego biznesu*, pod red. M. Kokurewicza, iX Druk, Wrocław 1997.
7. Chandezon G., Lancestere A., *Techniki sprzedaży*, Assimil, Kraków 1999.
8. Connor T., *Sprzedaż doskonała: o nowej sztuce sprzedaży i przekonywania*, „Studio Emka”, Warszawa 1996.
9. de Kare – Silver M., e – szok. *Rewolucja elektroniczna w handlu*, PWE, Warszawa 2002.
10. Długiewicz P., *Uwaga! Klient w sklepie*, Modern Marketing 02/1999.
11. Gordon I. H., *Marketing partnerski. Relacja z klientem*, PWE, Warszawa 2001.
12. Gregor B., Stawiszyński M., e – *Commerce*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz – Łódź 2002.
13. *Interakcja Człowiek – Komputer w rekonstrukcji procesów gospodarczych i tworzeniu zintegrowanych systemów informacyjnych. Materiały konferencyjne*, Gdańsk 1999.
14. Jurkowski R., *Zarządzanie personelem. Proces kadrowy i jego prawne aspekty*, ABC, Warszawa 2000.
15. Kimball B., *Metody aktywnej sprzedaży*, Polskie Wydaw. Ekonomiczne, Warszawa 1996.

16. Kisielnicki J., *Zarządzanie organizacją*, WSHiP, Warszawa 1999.
17. Knitter T., *Dyrektorze sprzedaży: pora na krok w przyszłość*, „Zarządzanie i Rozwój” 2001, nr 8.
18. Konowrocka , *Sprzedaj, nie zapomnij*, „Computerworld Polska” nr 17 z 1999, 26 kwietnia 1999.
19. Kostecki M.J., *Przepis na dobrego telemarketera*, „Modern Marketing”, marzec 2000.
20. Kotler P., *Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner&Ska, Warszawa 1994.
21. Kotler Ph., *Kotler o marketingu: jak kreować i opanowywać rynki*, Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1999.
22. Kowalczyk A., Nogalski B., *Zarządzanie wiedzą. Koncepcja i narzędzia*, Difin, Warszawa 2007.
23. Krasowski A., *E-mailing flashowy – czarny koń web marketingu?*, „Modern Marketing” 04/2001.
24. Kremer T., *Marketing: strategia, promocje, systemy informacyjne*, Książnica, Katowice 1992.
25. Maderthaner W., *Jak zdobyć klienta: koncepcja sukcesu w walce konkurencyjnej o wyparcie z rynku*, PWN, Warszawa 1992.
26. Mazgajska K., *Telemarketer ma zastąpić agenta*, „Puls Biznesu”, 18 maja 2000.
27. Obłój K., *Strategia sukcesu firmy*, PWE, Warszawa 1998.
28. Penc J., *Leksykon biznesu*, AWP Placet, Warszawa 1997.
29. Perechuda K. (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości*, Agencja wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
30. Rossel L., *Techniki sprzedaży. O sztuce sprzedawania*, BL Info Polska, Gdańsk 2005
31. Schenk G., *Profesjonalny sprzedawca: jak budować trwałe więzy z klientami*, ABC, Kraków 2001.
32. Steinmann H., Schreyogg G., *Zarządzanie*, Wrocław 1998.
33. Stoner J., Wankel Ch., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997.
34. Strobacka K., Lehtinen J. R., *Sztuka budowania trwałych związków z klientami (Customer Relationship Management)*, Dom Wydawniczy ABC, Kraków 2001.

35. Sztucki T., *Encyklopedia marketingu*, AWP Placet, Warszawa 1997.
36. Sztucki T., *Marketing: sposób myślenia, sposób działania*, Placet, Warszawa 1994.
37. Szumilak J. (red.), *Handel detaliczny*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004
38. Trojański M., *Lepsze czasy dla outsourcingu*, „Businessman Magazine”, 14 maja 2001.
39. Trojański M., *Nowa wersja CRM*, „Businessman Magazine”, 18 czerwca 2001.
40. Trojański M., *Poczta elektroniczna a CRM*, „Businessman Magazine”, 24 maja 2001.
41. Wajda A., *Podstawy nauki o zarządzaniu organizacjami*, Difin, Warszawa 2003.
42. Warwas M., *CRM – o co tu chodzi?*, „Modern Marketing”, styczeń 2000.
43. Wojciechowski T., *Marketing i logistyka na rynku środków produkcji*, PWE, Warszawa 1995.

Pracę znajdziesz na stronie [Nowoczesne zarządzanie sprzedażą](#)

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.