

Рекомендованная литература по теме переговоры

1. Гуленков К., Сорокина И., Стацевич Е. Манипуляции в деловых переговорах: Практика противодействия / Кирилл Гуленков, Ирина Сорокина, Екатерина Стацевич. – М. : Альпина Паблишер, 2014. – 150 с.
2. Диксон М., Адамсон Б. Чемпионы продаж. Что и как лучшие продавцы в мире делают иначе / Мэттью Диксон, Brent Адамсон ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и М. Фербер, 2010. – 161 с.
3. Добротворский И. Л. Переговоры на 100%: Технологии эффективных переговоров / Игорь Добротворский. – М. : А-приор, 2007 – 192 с.
4. Кеннеди Г. Договориться можно обо всем! Как добиваться максимума в любых переговорах / Гэвин Кеннеди ; Пер. с англ. 8-е изд. — М. : Альпина Паблишер, 2014. – 409 с.
5. Пинк Д. Человек свойственно продавать / Дэниел Пинк ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2015. – 214 с.
6. Рэкхем Н. СПИН-продажи / Нил Рэкхем ; Пер. с англ. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 336 с.
7. Рекхэм Н., Винсентис Д. Продажи. Искусство создания и сохранения потребительской ценности / Нил Рэкхем, Джон де Винсентис ; Пер. с англ. Андрей Нестеровю. — М. : Претекст, 2008. – 250 с.
8. Сьюэл К. Клиенты на всю жизнь / Карл Сьюэлл, Пол Браун ; пер. с англ. – М. : Манн, Иванов и М. Фербер, 2010. – 115 с.
9. Чайлдини Р. Психология влияния / Роберт Чайлдини ; Пер. с англ. 4-е изд. — СПб. : Питер, 2001. — 288 с. : ил. — (Серия «Мастера психологии»).
10. Чайлдини Р. Психология убеждения. 50 доказанных способов быть убедительным / Роберт Чайлдини, Стив Мартин, Ноа Гольдштейн ; пер. с англ. Галины Федотовой. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 224 с.