



КАТЕДРА "МАРКЕТИНГ"

ЛИТЕРАТУРА

за държавен изпит на студентите ОКС „Магистър“ специалност

“Управление на продажбите и мърчандайзинг”

1. Банчев П. Управление на продажбите . Свищов. 2006;
2. Баришева А. – Психология на успешните продажби. Как да продадем и слон, СофтПрес, 2007 г.;
3. Василева, Л. и колектив. Дистрибуционна политика – физическа дистрибуция и логистика, 2002;
4. Връзката с клиентите: как да ги спечелим и задържим? Harvard Business School Press, Изд. „Locus”, С., 2009;
5. Димитрова В. и др. Управление на продажбите. ИУ Варна. 2011;
6. Йозиолдаш С.О., Управление на продажбите, УИ „Св. Св. Кирил и Методий“ – Велико Търново, 2009
7. Кастелс,М. Възходът на мрежовото общество. ИК „ЛИК“, С., 2004;
8. Катранджиев, Хр. Дистрибуционна политика, Стопанство, София, 2008;
9. Костова С. и др. Продаване и управление на продажбите. Тракия – М.2002;
10. Куц, С. Маркетинг взаимоотношений на промышленных рынках, Изд. дом „С.-Петербургского государственного университета“, 2008;
11. Мушмов, А. Обърнат маркетинг. CRM – сечиво за пристрастяване на клиенти. Изд. „ФорКом“, 2009;
12. Норка Д. И., Управление на отдел продажби, Софтпрес, 2006
13. Пийз А., Езикът на тялото. Скритият смисъл на думите, Сиела, 2000 г.;
14. Санд, Г. Принципи на мърчандайзинга в глобален план, София, 2005;
15. Санд, Грегъри. Световна мърчандайзинг енциклопедия, София, 2006;
16. Станимиров, Е. Управление на взаимоотношенията с клиентите: концептуални основи. Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, 2010;



17. Станимиров, Е. CRM Мениджмънт, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, 2013
18. Станимиров, Е., Жечев, В. CRM Мениджмънт- учебно помагало, Изд. „Наука и икономика“, ИУ-Варна, 2013.
19. Станимиров, Е. Маркетингов релационен обмен „граждани – структури на гражданското общество – общинска администрация“. Изд. „Наука и икономика“, ИУВарна, 2014.
20. Станимиров, Е. Процес на управление на взаимоотношенията с клиенти. Изд. „Direct Services“, Варна, 2014.
21. Тонкова, Е. Дистрибуционни модели в условията на е-бизнес. Стено, Варна, 2005;
22. Тонкова, Е. Управление на дистрибуцията, УИ Варна, 2002;
23. Шугарс Б., Ефективни продажби: Незабавен успех, СофтПрес, 2006 г.;
24. Янкулов Я. Продажбата е лесно нещо. УНСС. 2002;
25. Buttell, F. CRM: Concepts and Technologies. Elsevier, Oxford, 2009;
26. Hamilton G., Communicating for results, ninth edition, WADSWORTH Cengage Learning, 2011
27. Ingram T., LaForge R., and co, Professional Selling: A Trust-Based Approach, fourth edition, Thomson South-Western, 2008
28. Jason J., M. Vazzana, Cracking the Sales Management Code: The Secrets to Measuring and Managing Sales Performance, McGrawHill, 2011
29. Schwatz M., Fundamentals of Sales Management for the Newly Appointed Sales Manager, AMACOM, 2006
30. Stanimirov, E., Zhechev, V., Stanimirova, M. Strategic Readiness for CRM Process Management: the Case of Business Service Companies in Bulgaria, Inquiry, Sarajevo Journal of Social Sciences, 2, 2016.

06.03.2024 г.

Ръководител катедра:

/доц. д-р В. Жечев/