

Literatura:

- Michael D. Hutt, Thomas W. Speh „Zarządzanie marketingiem. Strategia rynku dóbr i usług przemysłowych”
- Andrzej Sznajder „Sztuka promocji”
- Brian Tracy „Maksimum osiągnięć”
- Alan I Barbara Pease “Mowa ciała”
- Myke Clayton „Zarządzanie czasem”
- Izabella Nowotny „Plan marketingowy. Budowa przyszłości przedsiębiorstwa”
- Elliot Aronson "Psychologia Społeczna"
- Anthony Robbins "Obudź w sobie olbrzyma"
- Krzysztof Przybyłowski, Steven W. Hartley, Roger A. Kerin, William Rudelius “Marketing”
- Andrzej Bubrowiecki „Popraw swoją kreatywność”
- Andrzej Bubrowiecki „Popraw swoją pamięć”
- Myke Clayton „Zarządzanie czasem”
- Brian Tracy „Maksimum osiągnięć”
- Daniel Goleman „Inteligencja emocjonalna” Daniel Goleman „Inteligencja społeczna”

Internet:

<http://www.divepolska.com/?p=37>

<http://przedsiębiorczosc24.pl/jakosc-obslugi-klienta/>

<http://ue.poznan.pl/pl/uniwersytet,c13/wydzialy,c18/wydzial-zarzadzania,c20/kierunki-i-specjalnosci,c291/zarzadzanie,c307/handel-i-marketing,a2907.html>

<http://szkoleniaatrium.pl/szkolenie/event/podstawy-marketingu/>

http://www.guideme.at/polish/PROJEKTOWANIE_SZKOLENIA.pdf

<http://www.biznesmp.pl/2014/12/23/cele-przedsiębiorstwie-metoda-s-m-a-r-t/>

http://nop.ciop.pl/m5-2/m5-2_2.htm

<http://www.slideshare.net/BartekJuszczuk/sw-kilka-o-komunikacji>

<http://www.storytellingbiznesowy.pl/budowanie-zaufania-3-storytellingowe-sposoby-na-to-jak-zdobyc-zaufanie-nowego-klienta-w-dwie-minuty-albo-krocej/>

<http://www.storytellingbiznesowy.pl/budowanie-zaufania-3-storytellingowe-sposoby-na-to-jak-zdobyc-zaufanie-nowego-klienta-w-dwie-minuty-albo-krocej/>

<https://www.youtube.com/>

<http://www.dentysta-zakopianka.pl/co-mozesz-poprawic-aby-wzbudzić-zaufanie-u-ludzi/>

<http://4en.com.pl/etapy-pro-klienckiego-modelu-sprzedazy-wzbudzenie-zaufania/>

<http://4en.com.pl/etapy-pro-klienckiego-modelu-sprzedazy-potwierdzenie-i-zamkniecie/>

<http://4en.com.pl/etapy-pro-klienckiego-modelu-sprzedazy-propozycja-mozliwosci-rozwiazania-problemow/>

<http://4en.com.pl/etapy-pro-klienckiego-modelu-sprzedazy-analiza-potrzeb/>

<http://4en.com.pl/istota-pro-klienckiego-modelu-sprzedazy/>