

IRODALOMJEGYZÉK

- 1.) John R. Anderson: Cognitive Psychology and Its Implications, W.H. Freeman, San Francisco, 1980.
- 2.) Elliot Aronson: A társas lény, KJK, Budapest 1989.
- 3.) Bauer András - Berács József: Marketing, BKE Kiadó, Budapest, 1992.
- 4.) Peter D. Bennett: Marketing, McGraw - Hill Book Company, Hamburg, 1988.
- 5.) Frank Bettger: Bettger avagy a felemelkedés iskolája, Ikon Kiadó, Budapest 1993.
- 6.) Louis E. Boone - David L. Kurtz: Contemporary Marketing, Dryden Press, Hinsdale, Illinois, 1980.
- 7.) Harper W. Boyd Jr - Ralph Westfall - Stanley F. Slasch: Marketing Research, IRWIN, Inc. Homewood, Illinois. 1981.
- 8.) Buda Béla: A közvetlen emberi kommunikáció szabályszerűségei, Tömegkommunikációs Kutatóközpont, Budapest, 1988.
- 9.) Buda Béla: Az empátia - a beleélés lélektana, Gondolat, Budapest, 1985.
- 10.) Dale Carnegie: Siker kalauz 1, 2, 3, Minerva, Budapest, 1992.
- 11.) Herbert Carson: Hogyan kell eladni? Kossuth Könyvkiadó, Budapest, 1990

- 12.) Herb Cohen: Bármit meg tud tárgyalni, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1993.
- 13.) Committee on Definitions on the American Marketing Association: Marketing Definitions, American Marketing Association, 1960.
- 14.) Constantinovits Milán - Vladár Zsuzsa: A kooperatív tárgyalás verbális stratégiája, Aula, 13.3.113. 1990.
- 15.) Robert W. Denney: Marketing Accounting Services, UNR Company Inc. Melbourne, 1983.
- 16.) William P. Dommermuth: Promotion, Kent Publishing Company, Boston, Massachusetts, 1984.
- 17.) Fekete József: Konfliktusok keletkezése és feloldásuk esélye a szervezetben. Humánpolitikai Szemle II(XII). 3.3. 1991.
- 18.) Alan D. Fletcher - Thomas A. Bowers: Fundamentals of Advertising Research, Wadsworth Publishing Company, Belmont, California, 1987.
- 19.) Joseph P. Forgas: A társas érintkezés pszichológiája, Gondolat, Budapest, 1989.
- 20.) Charles Futrell: Fundamentals of Selling, IRWIN, Homewood, Illinois, 1988.
- 21.) Joe Girard - Stanley H. Brown: Hogyan adjunk el bármit, bárkinek, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1993.
- 22.) Dennis S. Goldner: Siker ABC, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1993.

- 23.) G.M. Grikscheit - H.C. Cash - W.J.E. Crissy: Handbook of Selling, Willy, New York, 1981.
- 24.) Hoffmann Istváné: Modern marketing, KJK, Budapest, 1990.
- 25.) Robert W. Haas: Industrion Marketing Management, PWS-KENT Publising Co., Boston, 1993.
- 26.) John M. Ivancevich - James H. Donnelly - James L. Gibson: Marketing for Performance, Business Publications, Inc., Plano, Texas, 1986.
- 27.) Donald W. Jackson. Jr. - William H. Cunningham - Isabelle C. M. Cunningham: Selling, The Personal Force in Marketing, John Wiley and Lons, New York, 1988.
- 28.) Kádár Zsolt: A keresztény kommunikáció sajátossága, Theológiai Szemle XXI.5.258. 1993.
- 29.) Philip Kotler: Marketing management, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1991.
- 30.) David L. Kurtz - H. Robert Dodge: Fundamentals of Professional Selling, IRWIN, Homewood, Illinois. 1989.
- 31.) Kasmir M. Magyar: A marketingé a jövő, Alkalmazás-technikai Tanácsadó Szolgálat, Budapest, 1990.
- 32.) Móricz Éva: Attitűd, az önkéntes szemellenző, Marketing, 26.1.21. 1992.
- 33.) Móricz Éva: Lélektani plusz avagy póthaszon a reklámban, Marketing 26.4.178. 1992.
- 34.) James H. Myers: Marketing, Mc Graw - Hill Inc. 1986.

- 35.) William G. Nickels: Marketing Kommunikation and Promotion Grid Publishing, Inc., Columbus, 1984.
- 36.) Nyerges János: Zöld posztós csatatér, Gondolat, Budapest, 1985.
- 37.) Alexander Ookwood: Mikor mondjunk nemet, és hogyan, Bagolyvár Könyvkiadó, Budapest, 1993.
- 38.) David Ogilvy: Ogilvy a reklámról, Park Kiadó, Budapest, 1990.
- 39.) McConthy - Perreult: Essential of Marketing, IRWIN, Homewood, Illinois, 1985.
- 40.) J. Paul Peter - Jerry C. Olson: Consumer Behavior, IRWIN, Homewood, Illinois, 1987.
- 41.) Allan Pease: Testbeszéd, Park Könyvkiadó, Budapest, 1991.
- 42.) Allan Pease és Alan Garner: Szó-beszéd, Park Könyvkiadó, Budapest, 1991.
- 43.) A. R. Pratkanis - E. Aronson: A rábeszélőgépj, AB OVO, Budapest, 1992.
- 44.) H. B. Rames: The Dynamics of Motivating Prospects to Buy, West Nyack, NY. Parker Publishing Company, 1973.
- 45.) Jobst D. von Rawen: Naponta formában, Quzmits Iroda, Zirc, 1991.
- 46.) Rege Sándor: Megcsapolják az életszínvonalat Népszabadság 51.171.12. 1993.

- 47.) Révész János: Az egészségügyi ellátás során előforduló fertőzések helyzete Magyarországon. A fertőzések főbb okai. Az iatrogén fertőzések elleni küzdelem feladata, OTKI, 1980.
- 48.) Révész János: Új termék piaci bevezetésének elméleti és gyakorlati kérdései, MKKE, 1989.
- 49.) Révész János: Alapinformációk az ÚJ KÉPÚJSÁG KFT . kommunikációs stratégiájának a kidolgozásához, Kutatási Témajelentés, Budapest, 1990.
- 50.) Révész János: Az on-line információs rendszerek a modern marketinginformáció rendszerében, Vezetéstudomány, 23.9-10.53. 1992.
- 51.) Révész János: Gazdaság és erőszak. Esti Hírlap. XXXVIII.260.7. 1993.
- 52.) Révész János (Szerzőtársakkal): Menedzsment Műszakiaknak, Műszaki Könyvkiadó, Budapest, 1993.
- 53.) Patrik J. Robinson - Bent Hidsen: Personal Selling in Modern Perspective, Boston, Ally and Bacon, 1967.
- 54.) Salgó Iván: Az idő pénz, Alkalmazástechnikai Tanácsadó Szolgálat, 1987.
- 55.) Sándor Imre: Marketingkommunikáció, KJK, Budapest, 1987.
- 56.) Sándor Imre: Marketingkommunikáció (a piacbefolyásolás eszközei és módszerei), Szépíró Kft. Budapest, 1992.
- 57.) Sándor Imre - Szeles Péter: Public Relations ("az uralkodás titka"), Merkurius Kiadó, Budapest, 1990.

- 58.) Sándor Imre - Németh Márta: Public Relations, BKE, 1993.
- 59.) Bill Scott: A tárgyalás fortélyai, Novotrade, Budapest, 1988.
- 60.) Sille István: Illem, etikett, protokoll, KJK, Budapest, 1991.
- 61.) Bob Stone: Successful Direct Marketing Methods, NTC Publishing Group, Lincolnwood, Illinois, 1994.
- 62.) Strausz Gábor: 1993. Itt tartunk, Marketing Világ, 1.3.6. 1993.
- 63.) Szeles Péter: Direkt Marketing, Kézirat, Budapest, 1991.
- 64.) Szöllôsy Szabolcs: A piacbefolyásolás korszerû módszerei, KJK, Budapest, 1974.
- 65.) Zelényiné, Kováts Annamária: A metakommunikáció szféráinak jellemzése, Egyetemi Szemle, 10.1.161.1988.