

หนังสือ ตำรา และเอกสารอ่านประกอบ

1. ตำราหรือเอกสารหลัก

ฉั้มมามนตรี์ คุณรัตน์าภรณ์. (2563). การจัดการการขาย. กรุงเทพฯ: เอกสารอัดสำเนา.

2. ตำราหรือหนังสือที่ควรอ่านเพิ่มเติม

- 1) กุณขลลี รันรมย์. (2548). การพยากรณ์การขาย. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย.
- 2) ชัยสมพล ชาวประเสริฐ, และสุพจน์ กฤษฎาธาร. (2551). การบริหารงานขาย. กรุงเทพฯ: ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- 3) นิภา นีรุตติกุล. (2554). การพยากรณ์การขาย (พิมพ์ครั้งที่ 5). กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- 4) Castleberry, S. B. & Tanner, J. F. (2014). **Selling: Building partnerships** (9th ed.). NY: McGraw-Hill.
- 5) Futrell, D. M. (2014). **Fundamental of selling: Customer for life through service** (13th ed.) NY: McGraw-Hill.
- 6) Jobber, D., Lancaster, G. & Meunier_KitzHugh, K. L. (2019). **Selling and Sales management**. Pearson.
- 7) Johnston, M. W., & Marshall. G. W. (2016). **Sales force management** (12th ed.) London: Taylor & Francis.
- 8) Ledingham, D. & Kovae, M. (2554). **การบริหารการขาย**. (แปลโดย ญัฐยา ลินตระการผล). กรุงเทพฯ: เอ็กซ์เปอร์เน็ท.