

บรรณานุกรม

- ครองแผน ไชยชนะสาร, การขายอย่างผู้ชนะ. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์เดลฟี, 2542.
- คอตเลอร์, ฟิลิป. การตลาดสำหรับนักปฏิบัติ. แปลโดย ม.ร.ว. รมณีฉัตร แก้วกิริยา. กรุงเทพฯ: เอ.อาร์ บีซิเนส เพรส, 2542.
- จตุรงค์ เกียรติกำจาน. ยอดเทคนิคการปิดการขาย, (เรียบเรียงจาก ชาร์ลส์ บี รอท พิมพ์ครั้งที่ 2) กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์ บัดเดอร์ฟลาย, 2537.
- เดอะบอสส์, เทคนิคการเจรจาต่อรองในงานขาย. กรุงเทพฯ: สำนักพิมพ์บู๊คแบงก์, 2540.
- ทวิศักดิ์ สุวคนธ์, บริหารการขาย. กรุงเทพฯ : เอช เอน การพิมพ์, 2536.
- วารินทร์ สิ้นสูงสุด, ศิลปะการขาย. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์สายใจ, 2539.
- ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. การบริหารตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: ธีระฟิล์มและไซเท็กซ์, 2541.
- สุรศักดิ์ คิวะนาวินทร์, รอยจารึกจากศึกการขาย, กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์บู๊คแบงก์, 2542.
- อรชร มณีสงฆ์ และนฤมล กิมภากรณ์. การจัดการการขาย. เชียงใหม่: มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, มปป.
- Kotler, Philip. **Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control.** 8th Ed. New Jersey: Prentice Hall, 1994.
- Wingate, W John. **Fundamentals of Selling.** 9thEd. Cincinnati, OH: South-Western Publishing, 1969.
- กานต์ สุวรรณกิตติ. ความพึงพอใจของแพทย์ต่อการให้บริการของผู้เสนอขายเวชภัณฑ์. การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2543.
- มงคล ต้นดีสุขุมาล. การเจรจาต่อรองทางธุรกิจ. การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2542.
- วิรัช เรื่องแก้วสกุล. ความคิดเห็นของบุคลากรทางการแพทย์ในภาคเหนือต่อการส่งเสริมการตลาดของผู้จำหน่ายนมผงดัดแปลงสำหรับทารก. การค้นคว้าแบบอิสระ บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่, 2540.
- สมาคมเทคนิคการแพทย์แห่งประเทศไทย. เอกสารการประชุมวิชาการทางเทคนิคการแพทย์ ครั้งที่ 25, 2544.