

TÀI LIỆU THAM KHẢO

Tiếng Việt:

1. <https://www.petrolimex.com.vn/>
2. <https://www.pjico.com.vn/>
3. Nguyễn Quang Dũng - Phó Tổng Giám đốc (2020). “Trang TTĐTTH Tập đoàn Xăng dầu Việt Nam - Petrolimex (PLX)”.
4. Nguyễn Thị Hương Giang – Tổng Giám đốc (2022). “Trang Bảo hiểm xe cơ giới PJICO (PG Insurance) – Petrolimex Sài Gòn”.
5. Nguyễn Lê Hà Phương (2023). “Tổng hợp 4 phương pháp nghiên cứu trong luận văn”.
6. Báo cáo thường niên của Tổng công ty cổ phần bảo hiểm Petrolimex.
7. Nguyễn Thị Diễm My - Chuyên viên pháp lý (2023) “Bảo hiểm xe máy bắt buộc”, Thư viện pháp luật.
8. Đội ngũ luật sư công ty luật ACC (2023 cập nhật) – “BHXM có bắt buộc hay không”
9. Gia Linh (2023) – “Bảo hiểm nhân thọ vượt khó – Thông tin bảo hiểm PG Insurance”
10. Theo Timnhanhchungkhoang (2022) – “Bảo hiểm xe cơ giới lấy lại đà tăng trưởng”
11. Bùi, V. D., Nguyễn, V. D., & Lê, Q. K. (2012) – “Quản trị bán hàng. Thành phố Hồ Chí Minh: Nxb. Phương Đông”.
12. Comer, J. M. (2005) – “Quản trị bán hàng. Tổng hợp Tp. Hồ Chí Minh”.
13. Đào, T. K. D. (2022) – “Quản trị bán hàng cho khách hàng cá nhân tại Trung tâm kinh doanh VNPT Hải Dương” (Doctoral dissertation, Học viện Công nghệ Bưu chính Viễn thông).
14. Nguyễn, T. N. (2016) – “Hoàn thiện công tác quản trị bán hàng tại công ty cổ phần bán lẻ kỹ thuật số FPT” (Doctoral dissertation, Học viện công nghệ bưu chính viễn thông).
15. Hồng, N. T. (2021) – “Nghiên cứu sự ảnh hưởng của các áp lực công việc đối với hành vi bán hàng phi đạo đức trường hợp ngành bảo hiểm nhân thọ tại Việt Nam” (Doctoral dissertation, Trường Đại học Kinh tế Tp. Hồ Chí Minh).

16. Lê, T. H. (2012) – “Quản trị bán hàng tại Công ty Cổ phần Sách và thiết bị giáo dục Trí Tuệ trong hai năm 2010–2011” (Doctoral dissertation).

Tiếng Anh:

1. Dickinson, J. R., & Faria, A. J. (1995, March). The Sales Management Simulation. In *Developments in Business Simulation and Experiential Learning: Proceedings of the Annual ABSEL conference (Vol. 22)*.
2. Fox, W. F. (Ed.). (1992). *Sales taxation: Critical issues in policy and administration*. Greenwood Publishing Group.
3. Jacoby, N. H. (1937). The Technique and Costs of Administration of Retail Sales Taxes. *Journal of Marketing*, 1(4), 363-373.
4. Anderson J.E. (1985). “The Relative Inefficiency of Quota, The Cheese Case”, *American Economic Review*, 75(1), PP.78-90.
5. Rivera, A., & Marovich, J. (2001, December). Use of six sigma to optimize cordis sales administration and order and revenue management process. In *Proceeding of the 2001 Winter Simulation Conference (Cat. No. 01CH37304) (Vol. 2, pp. 1252-1258)*. IEEE.
6. Boulding K.E. (1955). *Economics Analysis*, Hamish Hamilton, London