

<b>Serial #</b>	<b>Book Name</b>	<b>Author Name</b>	<b>Category</b>	<b>Reference #</b>
<b>1</b>	<b>Advertisisng works</b>	<b>AWBS</b>	<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 1</b>
<b>2</b>	<b>fundamenatals of selling</b>	<b>Charles M. Futrell</b>	<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 2</b>
<b>3</b>	<b>Professional selling</b>	<b>Karl F. gretz</b>	<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 3</b>
<b>4</b>	<b>Essentials of retailing</b>	<b>Levy Weitz</b>	<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 4</b>
<b>5</b>	<b>Retail Management</b>	<b>Ron Hasty</b>	<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 5</b>
<b>6</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 6</b>
<b>7</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 7</b>
<b>8</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 8</b>
<b>9</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 9</b>
<b>10</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 10</b>
<b>11</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 11</b>

<b>12</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 12</b>
<b>13</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 13</b>
<b>14</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 14</b>
<b>15</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 15</b>
<b>16</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 16</b>
<b>17</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 17</b>
<b>18</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SR# 18</b>
<b>19</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SL# 19</b>
<b>20</b>			<b>Sales &amp; Retail</b>	<b>SL# 20</b>