

## Boekenlijst Jan Wage School

### 1950-1970

De Praktijk van de Verkoop, Jan Wage  
Psychologie en Techniek van het Verkoopgesprek, Jan Wage  
Verkoopleiding en Verkooporganisatie, Jan Wage  
Verkopen volgens Plan, Jan Wage

### 1970-1990

Deelnemen aan beurzen, Marjan Deelen / Wim Muys  
Handboek Verkopen, Jan Wage  
Het prijsgesprek een knelpunt?, Jan Wage  
Offertes, stiefkinderen in verkoopland, Loek de Bruin (†)  
Telefonisch Verkopen, Jan Wage  
Verkoopkansen vergroten, Loek de Bruin (†)  
Verkooptechniek in 121 Gouden Regels, Jan Wage  
Verkooptraining, Jan Wage  
Videocassettes: U en Uw Verkopers, Jan Wage  
Videocassettes: Verkoop in Actie, Jan Wage

### 1990-2000

Beursverkoop 20 vragen en antwoorden, Wim Muys  
Commerciële basisvaardigheden, Ronald Swensson  
De klantgerichte verkooporganisatie, Govert Weinberg  
Effectief Presenteren, Ronald Swensson e.a.  
Effectief Verkopen, Willem Aans (†) e.a.  
Groepsverkoop, Jan Wage  
Het verhaal van een order, Loek de Bruin (†)  
Lichaamstaal als Verkoopinstrument, Jan Wage  
Marketing checklist, Govert Weinberg  
NLP-technieken voor de verkoop, Marjan Deelen  
Overtuigend Communiceren, Jan Wage  
Pak die Order!, Jan Wage  
Pro/contra Omzetprovisie? Jan Wage / Wim Muys  
Relatiemanagement als verkoopkracht, Jan Wage  
Stoeien met Verkoop- en Kostencijfers, Jan Wage  
Telefonisch verkopen, Paul Ricken  
Tijd- en Energiewinst in de Verkoop, Jan Wage  
Verkoopactief spreken, Jan Wage  
Verkooponderhandeling, Jan Wage  
Verkopers honoreren, Marcel Dijcks / Bob van der Kwast

2000-

10x10 Gouden Regels voor Beurs Succes, Jan Wage  
10x10 Gouden Regels voor Carrière Succes, Jan Wage  
10x10 Gouden regels voor Management Succes, Ronald Swensson  
10x10 Gouden Regels voor Netwerk Succes, Jan Wage  
10x10 Gouden Regels voor Verkoop Succes, Jan Wage  
14 Sales managementvaardigheden, Ronald Swensson  
Advieskit offertes, Jaap Bron / Ronald Swensson  
Customer Value Management, Ronald Swensson  
Key Account Management, Ronald Swensson  
Klanten maken! (pocket-editie), Jan Wage  
Klanten maken!, Jan Wage / Ronald Swensson  
Leiderschap in verkoop!, Jan Wage  
Onderhandelen met winst!, Jan Wage  
Overtuigen met lichaamstaal!, André Nijssen  
Presenteren met overtuiging!, André Nijssen  
Sales Activity Management, Ronald Swensson  
Sales Force Management, Ronald Swensson  
Scoren met service!, Jan Wage  
Strategic Proposal Management, Ronald Swensson  
Telefonisch méér verkoopkracht! Jan Wage  
Winnen met offertes!, Jan Wage

