

Boekenlijst van Jan Wage

Nederland:

- 1954 *Verkopen volgens Plan*, (herdruk 1955), COP, Den Haag
1958 *Verkoopleiding en Verkooporganisatie*, (herdr. tot 1974), Samsom, Alphen a/d Rijn
1970 *Psychologie & Techniek van het Verkoopgesprek*, (herdr. tot 1992), Samsom, Alphen a/d Rijn
1971 *Telefonisch verkopen*, Samsom, Alphen a/d Rijn
1974 *Telefoneer voor winstgevend bezoeken*, Bureau Wage, De Bilt
1974 *Tegenwerpingen zijn verkoopkansen*, Bureau Wage, De Bilt
1974 *Het prijsgesprek een knelpunt?*, Bureau Wage, De Bilt
1990 *Verkooptechniek in 121 Gouden Regels*, Kluwer, Deventer
1991 *Verkooptraining: Instructie-Oefening-Motivatie*, Kluwer, Deventer
1992 *Tijd- en Energiewinst in de Verkoop*, Kluwer, Deventer
1993 *Stoeien met Verkoop- en Kostencijfers*, Kluwer, Deventer
1994 *Relatiemanagement als Verkoopkracht*, Kluwer, Deventer
1994 *Verkopers leiden, opleiden, begeleiden*, Samsom, Alphen a/d Rijn
1995 *Pak die Order!*, Kluwer, Deventer
1995 *Lichaamstaal als Verkoopinstrument*, Kluwer, Deventer
1996 *Verkooponderhandeling: Strategie en Tactiek*, Kluwer, Deventer
1997 *Groepsverkoop: 20 vragen en antwoorden*, Kluwer, Deventer
1997 *Verkoopactief spreken: 20 vragen en antwoorden*, Kluwer, Deventer
1999 *Overtuigend communiceren*, Samsom, Alphen a/d Rijn
2000 *Omzetprovisie voor Verkopers?*, co-auteur Wim Muys, Samsom, Alphen a/d Rijn
2001 *Het Karakter van de Klant: 20 vragen en antwoorden*, Kluwer, Deventer
2001 *Verkopers trainen voor de Top*, Kluwer, Deventer
2001 *Krachtiger Verkopen met Lichaamstaal*, Samsom, Alphen a/d Rijn
2005 *Klanten maken!*, JanWage uitgeverij, Hengelo

Duitsland & Oostenrijk

- 1969 *Psychologie & Technik des Verkaufsgesprächs*, (herdr. tot 1991), Verlag Moderne Industrie, Landsberg/L.
1970 *Telefonverkauf*, (herdr. tot 1977), Verlag Moderne Industrie, München
1970 *Reiserouten und Verkaufstouren richtig planen*, Verlag Moderne Industrie, München
1972 *Die telefonische Terminvereinbarung*, Verlag Moderne Industrie, München
1972 *Kundeneinwände und deren Begegnung*, Verlag Moderne Industrie, München
1972 *Der Engpass Preisgespräch*, Verlag Moderne Industrie, München
1977 *Psychologie und Technik der Verkäuferführung*, (herdr. tot 1982), Verlag Moderne Industrie, München
1992 *Verkaufstechnik in 121 Goldenen Regeln*, (herdr. tot 1996), Signum Verlag, Wenen

1992 *Verkaufstraining: Schulung, Übung, Motivation*, Signum Verlag, Wenen
1993 *Zeit- und Energie-Management*, Signum Verlag, Wenen
1994 *Erfolgsverkäufer: Auswahl, Führung, Motivation*, Signum Verlag, Wenen
1994 *Kundenhege – Kundenpflege*, Signum Verlag, Wenen
1995 *Körpersprache: Erfolgsinstrument im Verkauf*, (herdruk 1998), Signum Verlag, Wenen
1995 *Verkaufsverhandlungen: Strategie und Taktik*, (herdruk 1998), Signum Verlag, Wenen
1997 *Dynamische Verkaufsgespräche*, Signum Verlag, Wenen
1999 *Pack den Auftrag!*, Signum Verlag, Wenen
1999 *GeWINnend kommunizieren*, Signum Verlag, Wenen
2000 *Im Verkauf unschlagbar: mit Training und Elan*, Signum Verlag, Wenen
2002 *Die Macht der Körpersprache*, Ueberreuter, Frankfurt/M.

Frankrijk:

1971 *Convaincre pour Vendre*, Editions Hommes et Techniques, Parijs
1973 *Téléphonez! Vous vendrez mieux!*, Delachaux & Niestlé, Neuchâtel (CH)
1992 *Décrochez la Commande!*, Éditions Liaisons, Parijs
1992 *Perfectionnez vos Vendeurs*, Éditions Liaisons, Parijs

Italië:

1974 *Psicologia e Tecnica dei Colloqui di Vendita*, (herdr. tot 1991), FrancoAngeli Editore, Milaan
1975 *La Vendita per Telefono*, (herdr. tot 1994), FrancoAngeli Editore, Milaan
1993 *Conquistatevi l'Ordine*, FrancoAngeli Editore, Milaan
1994 *Perfezionate i vostri Venditori !*, FrancoAngeli Editore, Milaan
1996 *Come ottenere di più dai vostri venditori*, FrancoAngeli Editore, Milaan

Groot-Britannië:

1973 *How to use the Telephone in Selling*, Gower Press, Epping (Essex)
1974 *The Successful Sales Presentation*, Leviathan House, Londen/New York

Zweden:

1971 *Säljsamtalet: Dess Psykologi och Teknik*, Beckmans Förlag, Stockholm

Finland:

1973 *Asiakaskäynnistä sopiminen puhelinitse*, Weilin+Göös, Helsinki
1973 *Miten myyjän tulee suhtautua asiakkaan vastaväittettiin*, Weilin+Göös, Helsinki
1973 *Hankala hintakeskustelu*, Weilin+Göös, Helsinki

Spanje:

1972 *Argumentar y Vender*, Ediciones Deusto, Bilbao
1973 *La Venta por Teléfono*, Ediciones Deusto, Bilbao

1992 *Técnica de Ventas*, Ediciones EIUNSA, Barcelona
1993 *Psicología y técnica de la Conversación de Venta*, Ediciones Deusto, Bilbao
1993 *Cómo perfeccionar a sus Vendedores*, Ediciones Deusto, Bilbao

Portugal:

1971 *Psicologia e técnica para vendedores*, Portico Editorial, Lissabon
1996 *Psicologia e Técnicas de Conversação de Vendas*, Edições Cetop, Lissabon

Tsjechië:

1997 *Rec Tela*, [herdruk 2000] Management Press, Praha
1998 *Jak získat zakázku*, Management Press, Praha
2000 *Prodáváte po telefonu ?!*, Montanex, Ostrava
2000 *Vyjednávání: Strategie a Taktika*, Montanex, Ostrava

Hongarije:

1993 *Az aladás technikája* 121 aranysyabály, K I T, Boedapest
1997 *Sikeres értékesítő: Kiválasztás, Vezetés, Motiválás*, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Boedapest

China (Taiwan):

1996 *The Sales Interview, Psychology & Techniques*, (in Chinese tekst), Springfield Publishing, Tai Peh

Audiovisuele programma's:

1957 *De Praktijk van de Verkoop*, (achttien geluidsfilmstroken met trainerhandleiding) Stichting Technisch Filmcentrum, Den Haag (ook in het Duits en Engels)
1971 *Verkaufpsychologie/Verkaufstechnik*, (acht geluidsfilms met trainerhandleiding), Lehrsysteme im Medienverbund LiM, München
1973 *Succesvol verkopen in de buitendienst*, (acht geluidscassettes), Samsom Leersystemen, Alphen a/d Rijn, (ook in het Duits en Zweeds)
1987 *Verkoop in Actie! Morgen meer Orders!*, (dertien videocassettes met trainerhandleiding), Kluwer, Deventer, (ook in het Duits, Engels, Frans, Italiaans en Spaans)

Hoofdredactie:

1984 *Handboek Verkoop*, (drie delen), Kluwer, Deventer (parallelboek in het Duits)