

Boekenlijst

- *Third Wave*, Alvin Toffler. PAN Books, 1981 London. Een baanbrekend boek, waarin de geschiedenis de basis is voor de toekomst. Toffler is een van de eerste futurologen die zo'n heldere lijn trok tussen verleden, heden en toekomst.
- *Nieuwe regels voor de nieuwe economie*, Kevin Kelly. Uitgeverij Nieuwezijds, 1999. Het meest complete boek waarin Kevin Kelly principes uit de traditionele economie vertaalt naar nieuwe ontwikkelingen. Dit leidt tot verrassende inzichten en een mooie kijk op onze huidige groei.
- *Flow en de kunst van het zakendoen*, Jan Bommerez en Kees van Zijtveld. Nieuwe Dimensies Uitgeverij, Baarn 1999. Een fantastisch boek waarin je gevraagd wordt en uitgedaagd wordt om nog bewuster om te gaan met de balans tussen zijn en doen, tussen binnen en buiten. Een mooie verdieping van je ontwikkeling en een schat aan informatie en heel praktische, zeer confronterende oefeningen. Een absolute aanrader.
- *Emotionele intelligentie*, Daniel Goleman. Uitgeverij Contact, Amsterdam, 1997. Een baanbrekend werk, waarin voor het eerst E.Q. (emotionele intelligentie) beschreven wordt. Een zeer uitgebreid en gedetailleerd boek voor iedereen die zijn emoties beter wil begrijpen, verder wil ontwikkelen en zijn emotionele intelligentie wil vergroten.
- *Werkboek emotionele intelligentie*, Jeanne Segal. Het Spectrum, Utrecht, 1999. Een zeer praktisch boek, gebaseerd op Golemans boek, met stap voor stap instructies om de signalen van uw lichaam op te vangen, te interpreteren, te voelen en te reageren. E.Q. voor op het werk, voor in het gezin, in de familie. Een inspirerend boek.
- *Drie-minuten meditaties*, David Harp. Element, Naarden, 1997. Een boek dat over de hele wereld een groot succes is. Het geeft op een nuchtere en begrijpelijke wijze inzicht in meditaties. Dit boek rekent definitief af met het obstakel dat er geen tijd is om te mediteren. Binnen een paar minuten tijd kun je je geest ontspannen, en help je je stress te verlagen, je gevoelens te versterken en je angsten en verlangens te begrijpen. Een schitterend boek.
- *Het grote boek van de rust*, Paul Wilson, Archipel, Amsterdam, 2000. Een uniek boek van de Australiër Paul Wilson met een enorme lijst (22) van een aantal zeer succesvolle technieken om onder alle omstandigheden snel geestelijk en lichamelijk ontspannen en kalm te zijn.
- *Je ongekende vermogens*, Anthony Robbins, Kosmos –Z&K Uitgevers, Utrecht, 12^e druk, 1999. HET standaardwerk in de NLP. Perfecte voorbeelden, prachtige technieken en methoden, die allen werken. Leren en lezen tegelijk.
- *Principles of marketing*, Philip Kotler, Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1983. Het wereld standaardwerk voor marketing.

- *Management met metaforen*, Paul Baardman, Mingus. Woerden, 1996. Iedereen die professioneel met metaforen wil werken, heeft dit boek nodig. Een indrukwekkende verzameling. Praktische vertalingen ontbreken alleen.
- *Bezieling en kwaliteit in organisaties*, Ofman, ir D.D., (1997), Servire Uitgevers, Utrecht. Een zeer inspirerend boek als u meer wilt weten over kernkwaliteiten en de gerelateerde valkuilen, allergieën en uitdagingen van mensen.
- *Liefde in actie*, Conari, Uitgeverij de Zaak, Groningen . ISBN 90 72455797. Een aanrader voor diegene die kleine dingen willen ondernemen om de wereld een beetje beter te maken. Prachtige verhalen over mensen die dit ook deden .. Om stil & blij van te worden
- *Sales Coaching*, 14 tools voor Sales Coaching, Arnold Steenbeek, Uitgeverij Samsom, Deventer, 2000 ISBN : 90 26 73150 7. Een praktisch boek met daarin de basis voor elke coach, die Sales Coaching serieus beoefent.
- *Intuitief verkopen*, 20 vragen & antwoorden, Arnold Steenbeek, Uitgeverij Kluwer, 2002. ISBN : 90 14 09399 3. Twintig Vragen over hoe je met minder inzet meer resultaat bereikt. Praktische tips en allerlei ideeën om je eigen zakelijke intuïtie te ontwikkelen.
- *Hart Selling*, Arnold Steenbeek, Uitgeverij Nieuwe Dimensies, 2003. ISBN : 90 80 5156 63. Een lees en doeboek met een grondige historische analyse van verkopen door de eeuwen heen. Het doe-deel geeft je inzicht hoe je meer bereikt door minder te doen. Een baanbrekend boek, ook door de opzet, de vorm, de citaten en de muziek...
- *De kunst van het oorlogvoeren*, Sun-Tzu, Kosmos-Z&K Uitgevers, 2004, ISBN 90 215 3212 3. Dit boek uit circa 400 jaar voor Christus van de Chinese generaal Sun Tzu wordt algemeen gezien als het eerste business-strategie boek. En het is daardoor een standaardwerk geworden om effectief te strijden.
- Barrett, Richard, *Naar een bedrijfsvoering met een ziel*, , Uitgeverij Symbolon, 2002, ISBN 90 74899 20 X. Een van de meest gedegen boeken qua wetenschappelijke onderbouwing met de 'harde waarheid over zachte waarden'.
- Semler, Ricardo, *Semco-stijl*, Uitgeverij De Boekerij, 2003, ISBN: 9022515923. Het inspirerende verhaal van de meest opzienbarende werkplek ter wereld. Semco-stijl is een inspirerend en eigenzinnig boek over werk. Semco is in Brazilië het meest geliefde bedrijf om voor te werken. Bij Semco hebben ze geen secretaresses, zijn er geen vaste werktijden en bestaat geen verplichte bedrijfskleding. Vrijheid is er veel en iedereen bepaalt hoe dat voor henzelf werkt. En met enorm succes!
- Rustenburg, Gb. Drs R. van Hoften, A. Steenbeek, Sales Management, (1998), Wolters Noordhoff, Houten. ISBN: 90 01769 11X. Een studieboek voor de

professionele sales manager en voor HBO en Universitaire studenten. Alle onderwerpen waarmee een sales manager in de praktijk te maken krijgt, staan er in beschreven.

- Whitmore, J. Succesvol coachen, Uitgeverij H. Nelissen, 7e Druk, ISBN13: 9789024405619
- Gallwey, T.W. Innerlijk spel, Uitgeverij Elmar, ISBN13: 9789038913469
- Verhage, Prof. Dr B. *Grondslagen voor marketing*, EPN, Houten, 4e druk 1998, ISBN 9020728180. De Nederlandse Marketingbijbel.
- Huckemann et al, Sales Process Management, THEXIS Publishers, St. Gallen, 2001 ISBN 3908565006
- Tak, A.A.M.M., Verkoper & Verkoop, Wolters Noordhoff, Groningen, 2000, ISBN 9001 651526
- Lommert, Richtte, Alles over verkopen, De Kern, Baarn, 1994 ISBN 90-325-0552-1
- Nijssen, André, Meer verkopen, Lannoo nv, Tiel, 1998
- Veen, J.R. van, Verkoopopleiding, Wolters Noordhoff, Groningen, 1999, ISBN 9001651658
- Curry, Jay, Customer Marketing, Management Press, Amsterdam, 1993, ISBN 90-71475-611
- Behr, Thomas, Tao van Verkoop, Element Uitgevers, Naarden, 1998, ISBN 9056890522
- Fisher, Roger, William Ury & Bruce Patton, Excellent onderhandelen, Een praktische gids voor het best mogelijke resultaat in iedere onderhandeling, Uitgeverij Business Contact, 31e druk, 2007, ISBN-13: 9789047000280
- Buzan, Tony, Richard Israel, Het pientere verkoopboek, Uitgeverij Contact, Amsterdam, 1997, ISBN 90 254 0968 7
- Wage, Jan, Verkopers trainen voor de top, Kluwer, 2001, ISBN 9014078773
- Duijker, H.C.J, A.C. Dudink & P.A. Vroon, *Leerboek der psychologie*, Wolters Noordhof, Groningen, 1981, ISBN 9001262759
- Steenbeek, Arnold, Sales management in de praktijk, Uitgeverij Spectrum, Utrecht, 2006, ISBN-13: 9789027417442
- Dingena, Marian, Key Account Management, Uitgeverij Kluwer, 2002



- Dingena, Marian, Checklist Accountplanning, Uitgeverij Kluwer, 2000
- Verra, G.J. Account Management in de praktijk, Uitgeverij Kluwer, 2001
- Verra, G.J. Accountmanagement, Uitgeverij Kluwer, 2003
- Verra, G.J. Meer verkoopresultaat door accountmanagement, Kluwer, 1998
- Rittger, B., W. Muys & L. Nuhaan, Account management, Uitgeverij Kluwer, 2002
- Nijssen, A. Modern account-management, Scriptum, 1997
- Miller, R., Stephen Heiman, Tad Tuleja, Successfull Large Account Management, Kogan Page, 2004