

Inhoudsopgave

De kaders van dit Sales Memo	7
Voorwoord	11
1. Over de lastige verkoper	13
2. Interventies	39
3. Veranderen in de praktijk	57
4. De sales manager aan het woord	65
5. Als niets helpt	87
Literatuur	97
Over de auteur	99
Notities	100
Sales Memo's	103