

VANDUUREN MANAGEMENT

Najaar
20
19



ALLES IS BUSINESS!

www.vanduurenmanagement.nl





**MEESTER VAN DE
EYEOPENERS!**

HET NIEUWSTE BOEK VAN JOS BURGERS

THUIS BEN IK NIET ZO LEUK!

Klanten vinden en binden met een beetje humor

Veel mensen weten humor te waarderen. En omdat klanten eigenlijk *nét* mensen zijn, is humor een krachtig wapen bij het vinden en binden van klanten. Als je het tenminste op de juiste manier inzet. Want er kleven ook risico's aan het gebruik van humor. Je kunt de plank behoorlijk mislaan.

In zijn nieuwste boek *Thuis ben ik niet zo leuk!* laat bestsellerauteur Jos Burgers zien hoe humor kan bijdragen aan zakelijk succes – en dat het een vaardigheid is die iedereen kan ontwikkelen. Niet door de lolbroek van de afdeling te worden, maar door humor op de juiste momenten bewust in te zetten in de communicatie met klanten. Met als doel verrassend uit de hoek te komen en hen te laten (glim)lachen.

Op zijn kenmerkende luchtige en praktische wijze beschrijft Jos Burgers waarom humor je gunfactor vergroot en maakt dat je opvalt, hoe je beter wordt in het gebruik ervan in het contact met klanten, welke risico's en valkuilen er zijn en hoe je die kunt vermijden. Een boek vol herkenbare voorbeelden die aantonen dat klanten sneller voor je kiezen en langer bij je blijven, als je de moed hebt om serieus werk te maken van humor!

- Het nieuwste boek van bestsellerauteur Jos Burgers, over de kracht van humor bij het vinden en binden van klanten.
- Van zijn complete oeuvre zijn inmiddels meer dan 250.000 exemplaren verkocht.



VAN ZIJN COMPLETE OEVRE ZIJN MEER DAN 250.000 EXEMPLAREN VERKOCHT!

Jos Burgers is auteur van bestsellers als *Klanten zijn eigenlijk nét mensen!*, *Hondenbrokken*, *Geef nooit korting!*, *Gek op gaten*, *De Wet van Snuf* en *Eén fan per dag!* Met meer dan 100 presentaties per jaar is hij een veelgevraagd spreker over onderwerpen als strategie, marketing, sales en klantgerichtheid.

Uitvoering: **hardcover**
 Omvang: **176 pagina's**
 Auteur: **Burgers**
 Formaat: **14 x 21 cm**
 ISBN: **9789089654564**
 E-boek: **9789089654571**
 NUR: **801**
 Thema: **KJB**
 Prijs: **€ 20,00**
 Verschijnt: **januari 2020**



DURF DE TOEKOMST TE ZIJN.



NATASCHA WIJNEN

WENDKRACHT®

Hoe je wendbaar gedrag creëert met professionals en teams

Veel organisaties weten dat wendbaarheid een onmisbare eigenschap is om succesvol te zijn. Ze richten zich vol goede moed op nieuwe structuren en processen, digitaliseringstrajecten en agile werken. Maar vergeten daarbij iets essentieels: het zijn uiteindelijk de mensen die de wendkracht van je organisatie bepalen.

Wil je van toegevoegde waarde blijven? Dan moet je leren anticiperen op veranderingen: ze zien aankomen, angsten overwinnen en nieuwe wegen kiezen. Kortom, *highly adaptive* zijn. Dat vraagt een specifieke mindset en ambitie van professionals en teams, dat vraagt wendkracht.

Natascha Wijnen ontwikkelde acht samenhangende krachten om wendbaar gedrag te stimuleren. In dit boek beschrijft ze welke krachten dat zijn en geeft ze concrete tools om er direct mee aan de slag te gaan. Zo draagt Wendkracht bij aan de toekomstbestendigheid van mensen, teams én organisaties!

- Wat Covey's *De 7 eigenschappen van effectief leiderschap* was voor de 20^e eeuw, zijn de *wendkrachten* voor de 21^e eeuw.
- Met een pakket van praktische tools zoals de Wendkrachtscan en het Wendkrachtspel, zodat je er zelf mee aan de slag kunt.

Natascha Wijnen is spreker, coach en oprichter van Wendkracht®. Zij leidt leiders, coaches, trainers, consultants en veranderaars op om succesvol wendbaarheid te creëren en de Wendkrachtmethodiek in te zetten. Met meer dan 15 jaar ervaring als trainer/coach, weet ze als geen ander hoe ze samen met de mensen de wending naar het nieuwe kan maken.

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteurs: **Wijnen**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654700**
 E-Boek: **9789089654717**
 NUR: **801**
 Thema: **KJM, KJU**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **oktober 2019**





ALLES IS ENERGIE.

– Albert Einstein

SONJA STALFOORT

DE KLANT ENERGIEKE ORGANISATIE

Hoe klanten jouw organisatie positief kunnen laden

Hoe weet je of je vandaag de juiste beslissingen neemt voor morgen? Met losse projecten en initiatieven proberen organisaties de verandersnelheid van de klantbehoefte bij te houden. Er wordt veel tijd en energie in gestopt en toch laten verbeteringen vaak lang op zich wachten. De vraag is hoe dit komt. Veel energie gaat verloren door het gebrek aan samenhang in de organisatie én omdat een belangrijke energiebron vrijwel onbenut blijft: klant-energie. Organisaties die in staat zijn deze energie door hun organisatie te laten stromen, noem je een Klant Energieke Organisatie. Dit zijn organisaties die energie uit klantfeedback weten te winnen en hiermee medewerkers inspireren, meer tevreden klanten genereren en toekomstbestendig ondernemen.

Sonja Stalfoort neemt je mee in de wereld van klant-energie. Met een helder stappenplan leert zij je hoe je de feedback en informatie die klanten geven kunt integreren in de gehele organisatie. Een stroomschema maakt in één oogopslag duidelijk waar de knelpunten zitten en energie weglekt. Het gaat er dan om aan de juiste knoppen te draaien en de energie volop te laten stromen.

- Met medewerking van Egbert Jan van Bel, bestsellerauteur van o.a. *Kloteklanten*.
- Gebaseerd op uitgebreid marktonderzoek onder bedrijven uit verschillende sectoren en branches.

Sonja Stalfoort is marketingstrateeg en begeleidt organisaties in het realiseren van een optimale verbinding tussen de klant en de organisatie. Het is haar passie verbindingen te creëren waar iedereen energie van krijgt. Daarnaast is zij kerndocent bij Beeckestijn Business School.

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteurs: **Stalfoort**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789089654892**
 E-Boek: **9789089654908**
 NUR: **801**
 Thema: **KJM, KJP, KJS**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **januari 2020**



EEN SUCCESVOL BEDRIJF
BEGINT MET EEN
WINSTGEVEND PLAN.



FEMKE HOGEMA

WINSTGEVENDE PLANNEN

In 7 stappen een financieel succesvol bedrijf

Ondernemerschap draagt de belofte van vrijheid in zich. Vrijheid om je eigen tijd in te delen, je eigen klanten te kiezen en je eigen geld te verdienen. Maar die vrijheid blijkt voor veel ondernemers onbereikbaar. Ze moeten te hard werken voor te weinig geld en winst is op zijn best een restje. Ondernemers richten zich op dat waar ze goed in zijn en hopen dat de winst vanzelf volgt. Maar dat is zelden het geval, met stress, echtelijke ruzies en slapeloze nachten tot gevolg.

Hoe zou het zijn als winst iets is waar je invloed op hebt en wat je kan managen? Zodat je wel die vrijheid ervaart waarnaar je verlangt en je de impact kunt maken die je voor ogen had?

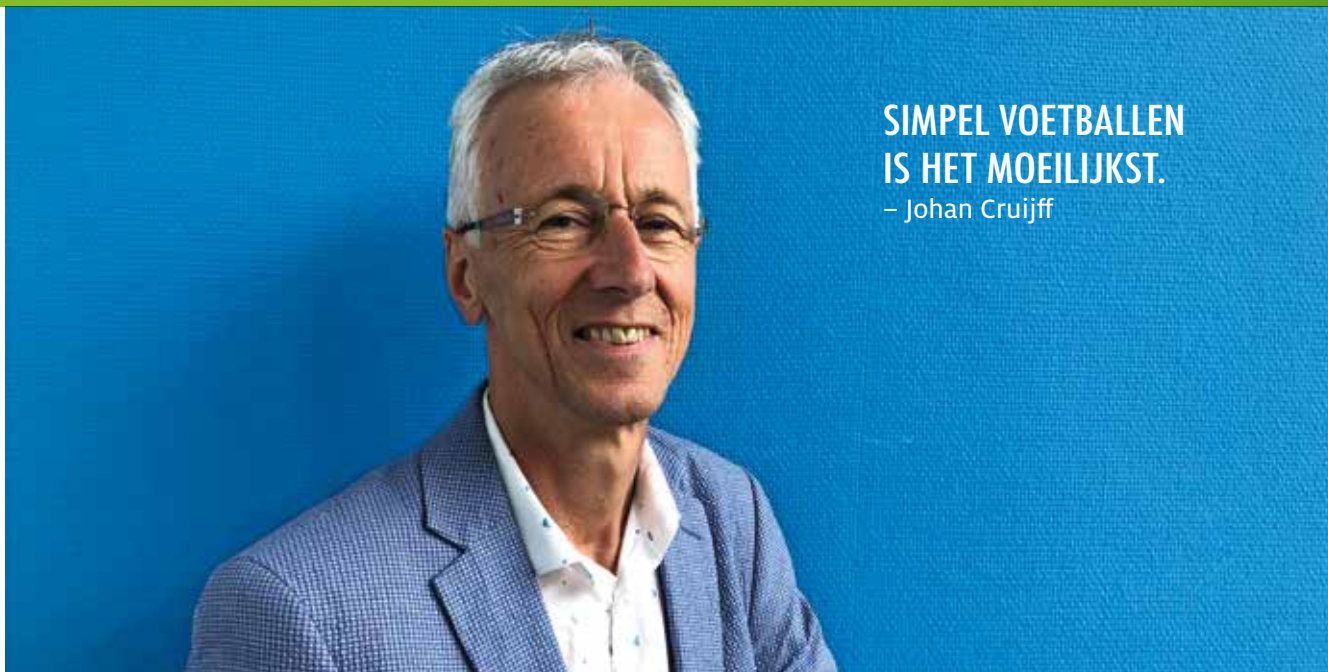
Bestsellerauteur Femke Hogema toont je hoe je met haar bewezen methode in 7 stappen je plannen winstgevend kunt realiseren.

- Je berekent vooraf of je wel genoeg kunt verdienen met je idee of droom;
- Je ontdekt welke mindset je hebt en hoe je die vóór je kunt laten werken;
- Je leert dat je salaris niet het restje is dat overblijft, maar een serieuze beloning die je iedere maand van je bedrijf ontvangt;
- Je ontdekt hoe je je eigen succes creëert, zonder concessies te doen aan je missie;
- Je weet precies wat je van dag tot dag te doen staat om je (financiële) doelen te behalen!

Femke Hogema is ondernemer en auteur van de bestsellers *De Winstadviseur* en *Financiën voor zzp'ers* en coauteur van de Nederlandse editie van *Profit First*. Het is haar missie om een financieel gezond en winstgevend bedrijf voor alle ondernemers mogelijk te maken. Zij is tevens als financieel coach verbonden aan het SBS6-programma *Hoeveel ben je waard?*

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteurs: **Hogema**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654793**
 E-Boek: **9789089654809**
 NUR: **801**
 Thema: **KF, KFF, KFC, KJH**
 Prijs: **€ 26,99**
 Verschijnt: **november 2019**





SIMPEL VOETBALLEN
IS HET MOEILIKST.

– Johan Cruijff

MICHEL VAN DER MOLEN

ZET HET OP EEN BIERVILTJE

Verandering vraagt om eenvoud

Veranderingen binnen organisaties komen vaak niet van de grond door het ontbreken van eenvoud. We maken projecten en initiatieven ingewikkelder dan ze in feite zijn. Daarbij vergeten we dat wat niet eenvoudig is, niet wordt begrepen. En wat niet wordt begrepen, wordt niet gedaan. Dus als je iets gedaan wilt krijgen, maakt het dan eenvoudig!

Dit boek helpt je om bij een complex idee of project *samen* tot de essentie te komen. Hoe? Door te kijken hoe het op een bierviltje past! Samen de eenvoud terugvinden werkt verbindend en motiverend op de betrokkenen. Zo zorg je ervoor dat ze het niet alleen écht begrijpen, maar ook dat ze zich verantwoordelijk voelen hun unieke bijdrage te leveren aan veranderingen binnen de orga-

nisatie. Het toppunt van eenvoud bij verandering is een helder doel waar iedereen graag aan bijdraagt.

- De praktische versie van Simon Sinek's *Start with why*: het gaat niet om die ene inspirerende leider, maar hoe je samen met anderen succesvol bent.
- Geschikt voor alle soorten ideeën: van klein tot groot, van project tot veranderprogramma, zakelijk of privé.

Michiel van der Molen publiceert en spreekt over projecten en verandering. Hij helpt teams en organisaties om samen concrete doelen te bereiken. Eerder schreef hij de boeken *Projectmanagement voor opdrachtgevers: van klassiek tot agile* en *Waarom doen we dit eigenlijk?*

Uitvoering: **paperback met flappen**

Omvang: **128 pagina's**

Auteur: **Van der Molen**

Formaat: **16 x 16 cm**

ISBN: **9789089654779**

E-boek: **9789089654786**

NUR: **801**

Thema: **KJM, KJP**

Prijs: **€ 20,00**

Verschijnt: **november 2019**



**YOU MANAGE THINGS,
YOU LEAD PEOPLE.**

– Admiral Grace Murray Hopper

DE BESTE
IDEEËN
WERELDWIJD

ANDRÉ DE WAAL

DE 5 PRINCIPES VAN HIGH PERFORMANCE LEIDERSCHAP

Vormgeven aan de High Performance Organisatie

Een goede manager is essentieel voor een succesvolle organisatie. Maar om een High Performance Organisatie te creëren en te leiden, moet je méér dan goed zijn. Dan moet je excellent zijn. Excellente high performance managers zorgen voor uitstekende condities binnen de organisatie zodat hun werknemers kunnen excelleren en zo bijdragen aan de verbetering van de resultaten. Maar hoe ga je van goede manager naar *high-performance managerial leader*?

In dit boek toont bestsellerauteur André de Waal de vijf principes die van een goede manager een uitstekende managerial leader maken. De essentie van een managerial leader is balans; hij of zij moet zowel managersgedrag

als leiderschapsgedrag tonen, zowel visionair en inspirerend als ook praktijkgericht zijn. Daarnaast moet hij of zij:

- zowel toekomstgericht als standvastig en gedisciplineerd zijn;
- zowel informeren, communiceren en de dialoog aangaan als snel besluiten en actie ondernemen;
- zowel continu zichzelf en de medewerkers verbeteren als high performing in het dagelijks werk zijn;
- zowel extern als intern gericht zijn;
- zowel een creatieve verbeteraar als altijd geïnteresseerd in de feiten zijn.

André de Waal is academisch directeur van het HPO Center. Hij is een internationaal gerenommeerd expert op het gebied van High Performance Organizations, schreef eerder de bestseller *Hoe bouw je een High Performance Organisatie?* en was coauteur van *De High Performance Overheidsorganisatie*.

Uitvoering: **hardcover**
 Omvang: **256 pagina's**
 Auteurs: **De Waal**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654656**
 E-Boek: **9789089654663**
 NUR: **801**
 Thema: **KJU, KJM, KJB**
 Prijs: **€ 34,99**
 Verschijnt: **januari 2020**





WIE GROTER DENKT,
BEREIKT MEER.

PAUL STAMSNIJDER

PURPOSE

Het verhaal van de moraal

Er is geen begrip in het huidige strategiedenken dat zo vaak wordt gebruikt als *purpose*. Logisch. Want wie voor een hoger doel gaat, krijgt niet alleen een sterkere reputatie en meer invloed, maar doet het financieel ook beter. Tegelijkertijd is er geen begrip dat zo vaak verkeerd wordt begrepen. Met alle gevolgen van dien: is het verhaal niet oprecht, dan ligt reputatieschade op de loer.

Met dit boek zet Paul Stamsnijder organisaties op scherp: het ontwikkelen van je *purpose* is een zaak voor hoofd, hart en handen. Hij laat zien hoe je achterhaalt wat de verwachtingen van stakeholders zijn, hoe je je hogere doel bepaalt en medewerkers daarin meeneemt, en hoe je hierover met de buitenwereld communiceert.

Purpose schetst het verhaal van de moraal. Voor organisaties die het voortouw willen nemen in onze samenleving, door maatschappelijke, economische en persoonlijke meerwaarde te creëren.

- Bevat tientallen voorbeelden, talrijke tips en een praktisch stappenplan om ook als leidinggevende met meer betekenis aan het werk te gaan.
- Is de ideale gids voor bestuurders en managers om het ondenkbare denkbaar en het onmogelijke mogelijk te maken.

Paul Stamsnijder is oprichter van de Reputatiegroep. Dit adviesbureau helpt de top van de (semi)publieke sector, het bedrijfsleven en het maatschappelijke middenveld met het vergroten van hun positieve invloed, met een heldere *purpose*: samen werken aan verbinding in de samenleving.

Uitvoering: **paperback**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Stamsnijder**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654816**
 E-boek: **9789089654823**
 NUR: **801**
 Thema: **KJM, KJC**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **oktober 2019**



**LIFE IS A GAME,
MONEY IS HOW WE KEEP SCORE.**
– Ted Turner

SPROUT GROEIGIDS VOOR STARTUPS EN SCALEUPS

GROEI MET CASH ALS BRANDSTOF

Zo spelen Bloomon, Swapfiets en andere scaleups hun cash game

De groei van je onderneming vreet cash. Ondernemers die het tempo erin willen houden, moeten daarom bij elke beslissing zorgen dat die bijdraagt aan een optimale cashflow. Ze zullen moeten kunnen dromen hoe snel de euro's rondgaan in hun bedrijf, weten waar de motor hapert en hoe de uiterste winstgevendheid valt te peuren uit de brandstof die cash heet. Want cash is king.

De makers van Sprout bieden in *Groei met cash als Brandstof* een compacte gids voor ambitieuze ondernemers die sneller willen groeien. Daarvoor putten ze uit praktisch toepasbare wetenschappelijke inzichten en de nieuwste tools en methodes. Maar ook de oprichters van scaleups als Messagebird, Bloomon en Rituals leggen uit hoe zij succesvol zijn en blijven door het cash game zo slim mogelijk te spelen.

- Voor alle ondernemers die willen schalen op basis van de laatste inzichten, met de nieuwste tools en methodes.
- Met learnings van de oprichters van o.a. Messagebird, Bloomon en Rituals.
- Boordevol tips van experts op het gebied van cashmanagement, financiering en growth hacking.

De groeigids-serie wordt mede mogelijk gemaakt dankzij de kennis en ervaring van NLGroeit, Erasmus Centre for Entrepreneurship, GoFastForward en EYnovation.

Startups, scaleups en vooruit – de incidentele f*ckups, ze staan allemaal op de radar van Sprout, het ondernemersplatform dat de verhalen achter succesvolle ondernemers vertelt en de lessen van hun mislukkingen deelt. Omdat Sprout gelooft dat vernieuwende ondernemers zorgen voor een betere wereld willen we ze daarbij helpen, met kennis, inspiratie en een netwerk van gelijkgestemde, ambitieuze groeiondernemers.

Uitvoering: paperback
Omvang: 160 pagina's
Auteur: Van der Hulst
Formaat: 14 x 21 cm
ISBN: 9789089654830
E-boek: 9789089654847
NUR: 801
Thema: KJH, KJB
Prijs: € 20,00
Verschijnt: december 2019





SPROUT GROEIGIDS VOOR STARTUPS EN SCALEUPS

SCOREN MET GROWTH HACKING

De marketinglessen van Booking.com, Coolblue en YoungCapital

Groeiondernemers met ambitie zetten in op state of the art marketing. Daarin draait alles om perfecte product-market fit, een sterke boodschap via de juiste kanalen en data, veel data. Je product verkoopt zichzelf namelijk niet zomaar, en je klanten vind je niet door zo hard mogelijk te roepen. Hoe growth marketing, influencers en voice commerce jou kunnen helpen bij het versnellen van de groei van je onderneming leer je in dit boek.

De makers van Sprout bieden in *Scoren met growth hacking* een compacte gids voor ambitieuze ondernemers die sneller willen groeien. Daarvoor putten ze uit praktisch toepasbare wetenschappelijke inzichten en de nieuwste tools en methodes. Maar ook de oprichters van scaleups als Coolblue, BALR en Rituals leggen uit hoe zij succesvol zijn en blijven door vol in te zetten op state of the art marketing voor hun bedrijf.

- Voor alle ondernemers die willen schalen op basis van de laatste inzichten in marketing, met de nieuwste tools en methodes.
- Met learnings van de oprichters van o.a. Coolblue, BALR en Rituals.
- Boordevol tips van experts op het gebied van online marketing, lean marketing en growth hacking.

De groeigids-serie wordt mede mogelijk gemaakt dankzij de kennis en ervaring van NLGroeit, Erasmus Centre for Entrepreneurship, GoFastForward en EY Innovation.

Uitvoering: **paperback**
 Omvang: **160 pagina's**
 Auteur: **Van der Hulst**
 Formaat: **14 x 21 cm**
 ISBN: **9789089654854**
 E-boek: **9789089654861**
 NUR: **801**
 Thema: **KJH, KJC**
 Prijs: **€ 20,00**
 Verschijnt: **maart 2020**





ELMAS DUDUK

CROSSMENTORSCHAP

Hoe je kennis en mensen bij elkaar brengt

Nooit eerder kwam het voor dat vier generaties tegelijkertijd deelnamen aan het arbeidsproces. De seniore medewerkers met jarenlange werkervaring zijn expert in hun vakgebied, maar hun kennis blijft vaak achter op het gebied van nieuwe (technologische) ontwikkelingen. Jongeren hebben juist de nieuwste kennis en technologische inzichten, maar missen werkervaring. De benodigde kennis is dus wel aanwezig in organisaties. Hoe kun je er nu voor zorgen dat er meer interactie is tussen de verschillende generaties, zodat ze van elkaar gaan leren?

Elmas Duduk ontwikkelde hiervoor het crossmentorschap programma. Door ervaren medewerkers te koppelen aan jongere collega's, vindt er kennisdeling plaats. Niet topdown, maar op basis van gelijkwaardigheid. Het gaat

Elmas Duduk studeerde psychologie, bedrijfskundig management en heeft een MBA gevolgd. Als organisatiestrateg heeft zij de crossmentorschapmethodiek ontwikkeld en inmiddels bij meerdere grote organisaties – zoals de gemeente Amsterdam – succesvol ingevoerd.



Uitvoering: **paperback**
 Omvang: **180 pagina's**
 Auteur: **Duduk**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789089654878**
 E-boek: **9789089654885**
 NUR: **801**
 Thema: **KJM, KJU**
 Prijs: **€ 29,50**
 Verschijnt: **oktober 2019**

hierbij om leren van elkaar in groepsverband, maar ook om bilaterale een-op-eensessies. Dit handboek biedt alle tools die nodig zijn om de rol van mentor zelf vorm te geven. Thema's als intervisie, diversiteit en communicatie passeren de revue. Het werkboek dat achterin het boek is opgenomen biedt daarnaast werkvormen voor een-op-eencoaching op het gebied van bijvoorbeeld grenzen stellen, assertiever worden en de privé-werkbalans bewaren.

- Een compleet overzicht van theorie, werkvormen, methodes en praktijkvoorbeelden waarmee een mentor direct aan de slag kan.
- Inclusief een werkboek met invuloefeningen.

Nederland

Van Duuren Management

T: 0345 473392

E: info@vanduurenmanagement.nl

Accountmanager

Rutger Selle

M: 06 53737793

E: rutger@vanduurenmanagement.nl

België

Uitgeverij Lannoo

Nadine Algoet

T: +32 51423685

E: nadine.algoet@lannoo.be

www.vanduurenmanagement.nl