

10
JAAR

VANDUUREN
MANAGEMENT

Najaar
20
18



VERANDEREN DOOR
TE DOEN!

www.vanduurenmanagement.nl



**ONDERSCHIEDENDE KRACHT
IS ESSENTIEEL VOOR SUCCES-
VOL ZAKENDOEN. ALTIJD.
OVERAL.**



DANIËLLE DE JONGE

EXTREEM KLANTGERICHT

Zakendoen met maatschappelijke impact

One size fits none. Zeker als het om klantgerichtheid en commercie gaat! Klanten verwachten exclusieve persoonlijke aandacht vanaf het allerprilste contact. En zoeken naar bedrijven die maatschappelijke impact creëren, in samenspel met de klant – want die heeft tegenwoordig een sterke stem in het verkoopproces. Bijvoorbeeld door ideeën uit te wisselen over milieuvraagstukken, oplossingen te bedenken voor arbeidsmarktproblematiek en bewustwording te creëren op consumptiegedrag.

Kies voor een eigentijdse aanpak van klantgerichtheid, acquisitie en relatiebeheer. *Doing good* voor klant en maatschappij: dáár ligt je onderscheidende kracht. In dit boek ontdek je hoe je een extreem klantgerichte aanpak ontwikkelt en je commerciële vaardigheden en technie-

ken aanscherpt. Mét oog voor de zakelijke doelen van jouw bedrijf. Daniëlle de Jonge geeft je volop praktische tips om meteen toe te passen en komt met aansprekende voorbeelden ter inspiratie. Zo word ook jij zakelijk onweerstaanbaar aantrekkelijk in alle opzichten!

- Een praktisch boek dat je helpt om van belevenis naar betekenis te bewegen.
- Door klanten de ultieme ‘wauw-ervaring’ te geven en hen onderdeel te laten zijn van oplossingen die de wereld mooier maken.
- De nieuwe standaard voor succesvol zakendoen. Niks doen is geen optie!

Daniëlle de Jonge is expert in persoonlijke klantrelaties. Zij is ondernemer, bestuurder en professioneel spreker, en geeft workshops over (extreme) klantgerichtheid en onderscheidend verkopen. Eerder schreef zij de bestsellers *Verleid de Klant* en *Human2Human: de nieuwe klantrelatie*.

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **160 pagina's**
 Auteur: **De Jonge**
 Twitter: **@danielledejonge**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654137**
 E-boek: **9789089654144**
 NUR: **801, 802**
 Prijs: **€ 22,99**
 Verschijnt: **januari 2019**





ALS JE DE TOEKOMST NIET KUNT VOORSPELLEN, MOET JE ZORGEN DAT JE WENDBAAR BENT.

SJORS VAN LEEUWEN

WENDBARE STRATEGIE OP ÉÉN A4

Wendbaar ondernemen krijgt in veel organisaties top-prioriteit. Methoden als agile, lean en scrum zijn razend populair. Niet zo gek, want alleen zo kun je continu verbeteren en vernieuwen. Maar wat nu vaak mist, is een onderliggend plan. Een strategisch plan dat naadloos aansluit bij die snelle, wendbare manier van werken. Hoe maak je je organisatie wendbaar, op alle niveaus? Wat zijn de succesfactoren? En welke valkuilen liggen er op de loer?

In dit boek beschrijft Sjors van Leeuwen hoe je in no time naar een doeltreffende wendbare strategie beweegt. Dat begint aan de top. Want wendbaar ondernemen draait om visie, leiderschap, strategie, uitvoering en ondernemerschap. Via het wendbaarheidscanvas passeren alle

cruciale elementen op compacte wijze de revue. Daarmee biedt dit boek precies die inzichten die nodig zijn om met een wendbare strategie het verschil te maken – op één A4!

- Voor CEO's, directeuren en managers die de strategische wendbaarheid van hun organisatie willen vergroten.
- Met een uniek wendbaarheidscanvas, dat overzicht op één A4 creëert.
- Praktisch geschreven, in korte tijd te lezen en direct toe te passen.

Sjors van Leeuwen is eigenaar van Indora Managementadvies. Als zelfstandig adviseur werkt hij op het snijvlak van klantgericht ondernemen (CRM), strategie en marketing. Hij is auteur van succesvolle boeken als *CRM in de praktijk*, *Klant in de driver's seat*, *Innovatie-blunders* en *Hoe agile is jouw strategie?*

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **160 pagina's**
 Auteur: **Van Leeuwen**
 Twitter: **@SjorsIndora**
 Formaat: **23 x 15 cm**
 ISBN: **9789089654311**
 E-boek: **9789089654328**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 24,99**
 Verschijnt: **oktober 2018**



DIT IS HET BOEK DAT NOG ONTBRAK: BIG DATA UITGELEGD OP EEN SIMPELE MANIER.

Marc Salomon, Professor Decision Sciences
aan de Amsterdam Business School (UvA)



DAVID STEPHENSON

BIG DATA ONTRAFELD

Neem betere zakelijke beslissingen met big data, data science en AI

De term 'big data' wordt steeds vaker gebruikt. Maar wat houdt het eigenlijk in en waarom wordt het gezien als een game changer voor je organisatie? Op welke manier kunnen big data de resultaten van jouw bedrijf verbeteren en zorgen voor een voorsprong op de concurrentie? En wat is het verschil tussen big data en traditionele data en hoe pas je ze toe?

In *Big data ontrafeld* toont David Stephenson op een toegankelijke manier hoe je big data het beste kunt verzamelen en toepassen bij het ontwikkelen van een goede strategie voor je business. Aan de hand van praktische stappen en duidelijke voorbeelden leert hij je:

- te herkennen welke data bruikbaar zijn en waarom juist die data zo belangrijk zijn;
- big data, data science en AI te begrijpen en hoe ze kunnen helpen bij het behalen van zakelijke doelen en concurrentievoordeel;
- te begrijpen welke factoren belangrijk zijn bij het kiezen van een big-datasysteem;
- hoe je een big-datateam samenstelt dat een effectieve strategie ondersteunt en jouw organisatie meer datagedreven maakt.

David Stephenson is internationaal spreker en expert op het gebied van data science en big data analytics. Al ruim 20 jaar geeft hij advies aan topinvesteringsbedrijven, private equity-ondernemingen en managementadviesbureaus. Stephenson woont sinds 2006 in Amsterdam.

Uitvoering: **gebonden**
 Omvang: **256 pagina's**
 Auteur: **Stephenson**
 Twitter: **@Stephenson_Data**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654236**
 E-boek: **9789089654243**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **september 2018**





DÉ RETAILEXPERT VAN DE LAGE LANDEN.

GINO VAN OSSEL

RETAIL. DE DIGITALE HYSTERIE VOORBIJ

Ontwikkel en implementeer een winnende strategie als retailer of merkfabrikant

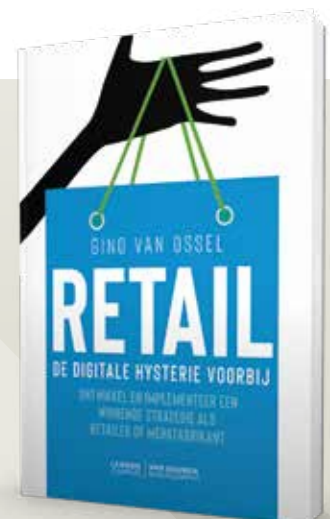
De digitale revolutie heeft de klant meer dan ooit veel-eisend gemaakt. Snelheid, transparantie en hyperpersonalisatie zijn de norm. Steeds meer merkfabrikanten verkopen in eigen winkels en webshops rechtstreeks aan de consument. Ondertussen kondigen nieuwe technologieën zoals artificiële intelligentie en digitale assistenten een volgende schokgolf aan.

Gino van Ossel leidt retailers, merkfabrikanten en dienstenbedrijven voorbij de digitale hysterie. Met herkenbare voorbeelden reikt hij een praktisch kader aan om een succesvolle strategie uit te tekenen, die winst, competitiviteit en klantgerichtheid combineert.

- Praktijkgerichte en concrete aanpak, gefocust op oplossingen, weg van de hypes.
- Toegankelijk totaaloverzicht.

Gino van Ossel is professor Retail Management & Trade Marketing aan Vlerick Business School. Hij geldt als één van Europa's topexperts inzake retailmanagement, winkelgedrag & omnichannel. Zijn boek *Omnichannel in retail* werd verkozen tot Pim Marketingboek van het jaar 2014 en Managementboek van het jaar 2015.

Uitvoering: **paperback**
 Omvang: **240 pagina's**
 Auteur: **Van Ossel**
 Twitter: **@GinoVanOssel**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789492873002**
 NUR: **802**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **oktober 2018**



**INGEWIKKELD WORDT HET VANZELF,
EENVOUD MOET JE ONTWERPEN.**



BART SCHOUTEN

WAARDEVOLLE EENVOUD

Beoordelen, ontwerpen en verbeteren van producten, diensten en processen

Ontevreden gebruikers, vertrekkende klanten, interne weerstand, slechte verkoopresultaten, een lastige concurrentiepositie ... Als nieuwe of bestaande producten, diensten of processen niet voldoen, zijn de symptomen vaak duidelijk zichtbaar. Veel lastiger is het om het onderliggende probleem boven tafel te krijgen. Waar ligt het nou precies aan? Waarom werkt iets niet?

Met dit boek leg je in no time de vinger op de zere plek. Bart Schouten ontwikkelde het verbluffend eenvoudige en doeltreffende *waardevolle eenvoud*-model. Een model waarmee je de mate van toegankelijkheid en waarde van producten, diensten of processen direct in kaart kunt brengen. Is iets te ingewikkeld of onvoldoende waardevol voor de klant? Dan is het per definitie niet succesvol. De gecombineerde kracht van waardevolle eenvoud: dáár

moet je naar op zoek. Om nieuwe inzichten vervolgens direct in praktijk te brengen, via een logisch stappenplan. Zó maak je van (ontevreden) gebruikers toegewijde fans!

- Een krachtig model waarmee je succesvol kunt innoveren, maar ook bestaande producten, diensten of processen kunt beoordelen en verbeteren.
- Universeel karakter maakt het voor een brede doelgroep en op elk niveau bruikbaar.
- Fraai vormgegeven en toegankelijk boek, geheel volgens de principes van waardevolle eenvoud.
- Inclusief praktische tools, zoals de gratis te gebruiken mobiele indicatietest, waarmee je binnen enkele minuten zelf een product, dienst of proces kunt beoordelen.

Bart Schouten is zelfstandig organisatieadviseur en facilitator van innovatie en verandering. Vanuit een creatieve en een zakelijke achtergrond ondersteunt hij een breed spectrum aan organisaties in de profit- en non-profitsector, om met elkaar tot waardevolle en eenvoudige oplossingen te komen.

Uitvoering: **paperback met flappen**

Omvang: **224 pagina's**

Auteur: **Schouten**

Formaat: **24 x 17 cm**

ISBN: **9789089654359**

NUR: **801**

Prijs: **€ 29,99**

Verschijnt: **november 2018**





Het succes van je app wordt bepaald door de balans tussen ontwikkeling en marketing.

JOHN KIVIT

IN DE HAND VAN DE KLANT

Hét complete boek voor succesvolle apps

Consumenten zijn verslaafd aan hun smartphones en spenderen het grootste deel van hun onlinetijd aan apps. Doordat elke zichzelf respecterende organisatie daarop in wil spelen, groeide de markt voor apps het afgelopen decennium explosief. Met miljoenen apps in de appstores is de concurrentie inmiddels moordend. Veel app-introducties mislukken echter, omdat er alleen wordt gekeken naar de ontwikkeling van de app en niet hoe die als concept succesvol in de markt gezet moet worden. Miljoenen aan investeringen verdampen daarmee.

John Kivit deelt in zijn boek *In de hand van de klant* al zijn geheimen voor het ontwikkelen van succesvolle apps. Niet alleen de ontwikkeling komt aan bod, maar ook het hele proces van strategie, concept & design én het in

de markt zetten van apps. Wat je juist wél en niet moet doen. Boordevol feiten, cijfers, tips, checklists, tools, methoden en praktijkinformatie. Zo leer je hoe jouw app een plek veroverd op de smartphone van jouw klant!

- Voor commercieel en marketingmanagers, maar ook voor innovatie- en productmanagers en alle betrokkenen vanuit IT bij de ontwikkeling van een app.
- Inclusief interviews met de meest vooraanstaande app-experts van Nederland.
- Hét complete stappenplan om tot een succesvolle app te komen.

John Kivit is multi-ondernemer en directeur van Shareforce, dé pionier in Nederland op het gebied van app-ontwikkeling. Met meer dan 25 jaar ervaring in marketing en technologie kent hij alle ins en outs van het vakgebied. Hij is betrokken geweest bij de ontwikkeling en lancering van meer dan 100 Nederlandse apps.

Uitvoering: **paperback, full colour**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Kivit**
 Twitter: **@jkivit**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654366**
 E-boek: **9789089654373**
 NUR: **802**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **oktober 2018**





**WE KUNNEN
EEN PROBLEEM
NIET OPLOSSEN
MET DEZELFDE
DENKWIJZE DIE
HET HEEFT
VEROORZAAKT.**

- Albert Einstein

ANDRÉ DE WAAL EN PAUL-JAN LINKER

DE HIGH PERFORMANCE OVERHEIDSORGANISATIE

Meer publieke waarde door continu verbeteren

Nederlandse overheidsorganisaties scoren tussen de 6+ en 7- *. Dat ligt niet aan de mensen die er werken. De meeste ambtenaren zijn gedreven mensen. Helaas worden zij belemmerd in hun werk door hardnekkige patronen die kenmerkend zijn voor overheidsorganisaties. Verbeteringen die opgestart worden leveren geen duidelijke resultaten, zijn te ingewikkeld, kosten teveel tijd, leiden af van het echte werk en beklijven niet. Dat heeft consequenties voor de publieke waarde. De oplossing is simpel: word een High Performance OverheidsOrganisatie (HPOO)!

Een HPOO is een organisatie die over een langere tijd significant meer publieke waarde realiseert dan andere organisaties. Ambtenaren in een HPOO verbeteren met passie en plezier continu hun werk, omdat er duidelijke voorwaarden voor verbeteringen gesteld zijn. Gezonde werk-

druk en een open stand zorgen ervoor dat ze aandacht hebben voor elkaar, het goede gesprek beter voeren en anderen betrekken bij belangrijke veranderingen. In dit boek leer je hoe je je organisatie transformeert naar een HPOO en op welke manier belemmerende patronen doorbroken kunnen worden. Zo krijgt het werk als ambtenaar meer waarde en wordt het stukken leuker!

- *Gebaseerd op uitgebreid wetenschappelijk onderzoek en jarenlange praktijkervaring [Witboek 'De HoogPresterende OverheidsOrganisatie, Linker en De Waal, 2017].
- Van *Hoe bouw je een high performance organisatie* van André de Waal zijn ruim 4500 ex. verkocht

Paul-Jan Linker is directeur/eigenaar van Sturingsadvies. Hij heeft meer dan 20 jaar ervaring als organisatieadviseur en trainer op alle niveaus in organisaties, met name bij overheden. Hij is als associate verbonden aan het HPO Center.

André de Waal is academisch directeur van het HPO Center. Hij is een gerenommeerd expert op het gebied van High Performance Organizations (HPO's) en schreef eerder de bestseller *Hoe bouw je een HPO?*

Uitvoering: **gebonden**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Linker en De Waal**
 Twitter: **@HPOCenter**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654274**
 E-boek: **9789089654281**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **november 2018**





CREATIVITY IS NOT A TALENT. IT IS A WAY OF OPERATING.

John Cleese



ROZEMARIJN DOLS EN JOSINE GOUWENS

75 WERKVORMEN VOOR CREATIEVE SESSIES

Een schatkist vol ideeën voor bijeenkomsten met resultaat

Creatief denken kun je zien als een ontdekkingsreis. Soms laat je het logisch denken even voor wat het is en zoek je je grenzen op, wil je zoveel mogelijk out of the box denken en laat je je verbeelding spreken. In andere gevallen heb je juist je logische denkvaardigheden nodig om een vraagstuk van alle kanten te bekijken of een idee te beoordelen.

75 werkvormen voor creatieve sessies bevat 75 inspirerende werkvormen die de hersenen op verschillende manieren prikkelen en die geschikt zijn voor creatieve sessies met groepen, maar soms ook een individuele variant hebben. Onder creatieve sessies verstaan we bijeenkomsten die bijdragen aan nieuwe ideeën of een gezamenlijk streef-

beeld en uiteindelijk tot innovaties en verbeteringen leiden. Dat kan op een intuïtieve manier gaan, maar er staan ook voldoende werkvormen in dit boek waarbij een beroep wordt gedaan op de ratio.

- Herziene editie, aangevuld met 15 nieuwe inspirerende werkvormen.
- Geschikt voor managers, beleidsmedewerkers, trainers, consultants, professionele facilitators, etc.

Van eerdere edities zijn ruim 12.500 exemplaren verkocht!

Rozemarijn Dols heeft als psycholoog haar eigen bedrijf Dols-Consult en werkt als leiderschapstrainer bij De Verdieping en Double Healix. Zij verzorgt trainingen en werkconferenties voor leidinggevendenden en loopbaanprofessionals.

Josine Gouwens is gepromoveerd econoom en heeft haar eigen bedrijf Buro Talente. Als coach helpt ze mensen meer impact te hebben in hun werk. Als consultant helpt ze organisaties talentvoller te worden. Ze geeft diverse trainingen en workshops, o.a. in Creatief Denken.

Uitvoering: **paperback**
 Omvang: **300 pagina's**
 Auteur: **Dols, Gouwens**
 Twitter: **@josinegouwens**
 Formaat: **24 x 17 cm**
 ISBN: **9789089654250**
 E-boek: **9789089654267**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **november 2018**





RINSKE JANSEN

STARTERSGIDS VOOR ZZP'ERS

Toolkit om goed van start te gaan

Als startende zzp'er komt er heel wat op je af. Cruciaal is dat je precies weet welke stappen je moet zetten en in welke volgorde. Zodat je goed beslagen ten ijs komt en de kans op succes aanzienlijk vergroot.

Dit boek helpt je om op het juiste moment de juiste keuzes te maken. Op een overzichtelijke, heldere en praktische manier beschrijft Rinske Jansen de basis van ondernemen. Hoe stel je een doordacht ondernemingsplan op? Waar moet een goede administratie aan voldoen? Hoe kom je aan klanten? Welke fiscale voordelen zijn er? Hoe bepaal je je uurtarief? Wanneer is je bedrijf financieel rendabel? Hoe regel je je pensioen? De *Startersgids voor*

zzp'ers geeft antwoord op deze en andere vragen. Zodat je de deuren van je bedrijf met een gerust hart kunt openen!

- Dit boek is het handboek soldaat voor alle startende ondernemers.
- Met de laatste belangrijke wet- en regelgeving voor optimaal (fiscaal) voordeel voor iedere zzp'er.
- Inclusief voorbeelden van exploitatiebegrotingen, liquiditeitsbegrotingen, rittenadministraties, urenregistraties en aanmaningen.

Rinske Jansen is in 2012 gestart als zzp'er. Haar advies- en administratiekantoor groeide snel uit tot een bedrijf met meerdere medewerkers. Begin 2017 heeft zij haar kantoor verkocht en is ze zich volledig gaan richten op coaching, training & advisering van zzp'ers en MKB-ondernemers. Op die manier helpt zij ondernemers een verantwoorde en succesvolle start te maken of hun bedrijf (door) te laten groeien.

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **136 pagina's**
 Auteur: **Jansen**
 Formaat: **14 x 21 cm**
 ISBN: **9789089654335**
 E-boek: **9789089654342**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 17,99**
 Verschijnt: **oktober 2018**





STEFANIE JANSEN EN MAARTEN PIETERS

COCREATIE REVOLUTIE

7 principes voor duurzaam succes

Werd de vorige eeuw beheerst door een streven naar dominantie, de wereld van nu kenmerkt zich door een groeiend besef dat we samen meer kunnen dan alleen en dat delen leidt tot betere oplossingen. Deze cocreatierevolutie is een voedingsbodem voor nieuwe procesformules en tools zoals agile, lean, design thinking en UX-design. Die bieden op korte termijn houvast, maar leiden op zichzelf niet tot duurzaam succes. De sleutel daartoe is de productieve samenwerking tussen alle relevante partijen, inclusief eindgebruikers.

In dit boek schetsen Stefanie Jansen en Maarten Pieters met hun zeven principes voor complete cocreatie een weg naar duurzaam succes. Geïllustreerd door uiteenlopende

cases uit verschillende hoeken van de wereld geven zij praktisch toepasbare antwoorden op 32 vragen, zoals: Wat is cocreatie? Hoe zet je het in? Welke partijen betrek je erbij? En: Hoe krijg je draagvlak? Een DIY-handboek voor iedereen die de cocreatierevolutie wil overleven!

- Een praktisch handboek voor het inbedden van complete cocreatie in de ontwikkelprocessen van organisaties.
- De Nederlandse editie van het Engelstalige boek *The 7 Principles of Complete Co-creation*.

Stefanie Jansen en Maarten Pieters zijn de oprichters van TheCoCreators, een wereldwijd netwerk van zelfstandige cocreatie-experts. Sinds 2012 begeleiden ze cocreatietrajecten, schrijven en spreken ze over cocreatie en trainen en coachen ze organisaties erin. Stefanie doet dit voor uiteenlopende (inter) nationale opdrachtgevers en Maarten als Head of Co-creation and People Insight voor Signify (voorheen Philips Lighting).

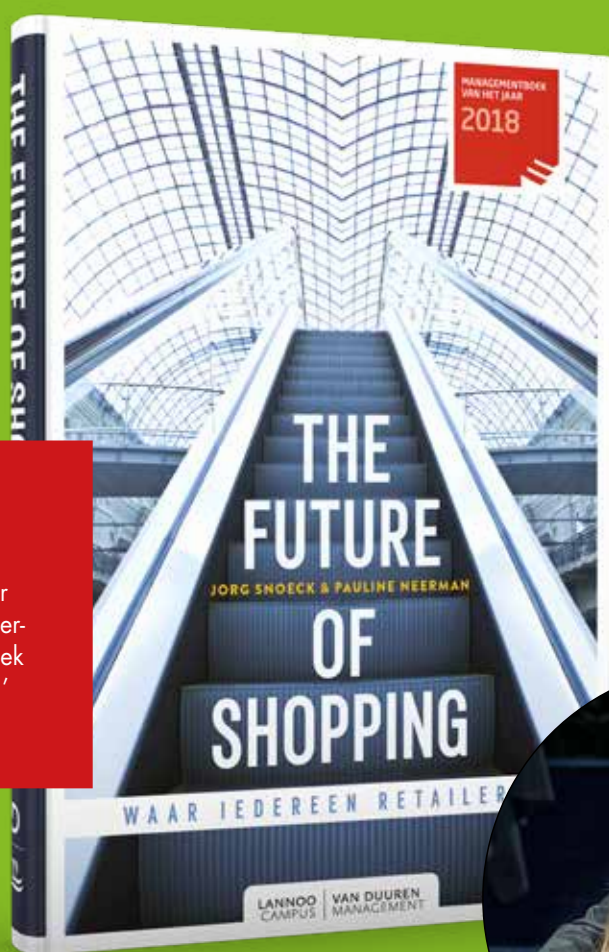
Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **256 pagina's**
 Auteur: **Jansen en Pieters**
 Twitter: **@thecocreators**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789089654380**
 E-boek: **9789089654397**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **januari 2019**



Najaar
20
18

WINNAAR

MANAGEMENTBOEK VAN HET JAAR 2018



'**The future of shopping** is een boek dat actueel is voor overheid, onderwijs en ondernemingen. Het is zeer toegankelijk geschreven en stevig onderbouwd met cases en literatuur. Een boek dat inspireert en tot nadenken aanzet!'



10
JAAR

VAN DUUREN
MANAGEMENT