



UIT JE
COMFORTZONE!





Foto: Mirjam van der Linden

MAAIKE VAN DER WAL

DE MAGISCHE START VAN DE NIEUWE TOPMANAGER

Direct de eerste 100 dagen succesvol (en daarna)

Gefeliciteerd met je benoeming! Vanaf vandaag ben jij de nieuwe topmanager. Zodra de eerste euforie is weggeëbd, is het van groot belang niet te lang op de roze wolk te blijven zitten. Alle ogen zijn op jou gericht als nieuwe leider en je mag geen steken laten vallen. Hoe zorg jij ervoor dat je snel en doeltreffend de juiste eerste stappen zet? Doe je dat met de janboerenfluitjes-aanpak gebaseerd op common sense: impulsief en intuïtief? Of juist planmatig met een stappenplan volgens de Amerikaanse methode om snel up and running te zijn? Of ben je eigenlijk op zoek naar een methode waarmee je een robuust fundament legt voor een slimme start en succesvol leiderschap in de 1000 dagen erna?

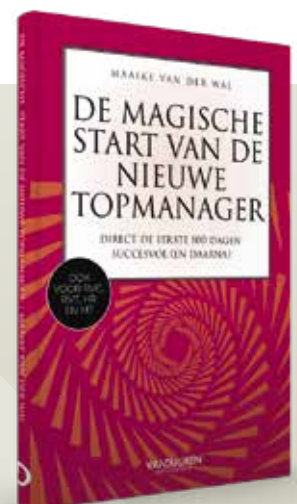
Maaïke van der Wal richt de schijnwerpers op de eerste 100 dagen van nieuwe topmanagers. Zij neemt je mee,

zodat je geen onnodige risico's loopt en bovenal niet de gouden kansen laat liggen die langskomen in de beginperiode.

- Maaïke van der Wal daagt het huidige denken over de eerste 100 dagen uit en biedt een nieuw perspectief op hoe het potentieel van de start effectief benut kan worden.
- Niet alleen relevant voor de nieuwe leider zelf, maar ook voor zijn rvc, rvt, hr en topmanagementteam.
- Geen receptenboek, maar wel een onderscheidende visie en methodisch denkkader met bruikbare tips en ervaringen.

Maaïke van der Wal is *trusted advisor* van nieuwe topmanagers en topmanagementteams in de private en publieke sector. Zij helpt ze hun impact (en plezier) te vergroten door vraagstukken te ontrafelen die zowel de harde als zachte kant raken. Dankzij haar meer dan 25 jaar ervaring in het begeleiden van topmanagers bij veranderingen, begrijpt ze hun belevings- en leefwereld als geen ander.

Uitvoering: **hardcover, full colour**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Van der Wal**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789089654496**
 NUR: **801**
 Prijs: **€ 39,99**
 Verschijnt: **april 2019**





UITVERKOCHT IS EEN KEUZE.

Sander Bijlstra, Q-dance

HANS GROEN

VOLLE ZALEN

De beste strategie voor een uitverkocht event

Het aanbod van seminars, congressen, concerten, theatervoorstellingen en andere events is overweldigend. De strijd om de klant is moordend. Events met grote namen zijn doorgaans snel uitverkocht, maar hoe krijg je een zaal vol als je als organisator richt op een minder groot publiek of een specifiek thema? Wat als je kampt met een te lage bezettingsgraad en de zaal op z'n best half vol is ondanks alle goedbedoelde marketinginspanningen?

Dit boek gaat over 'butts in seats', over de kunst om stoelen te verkopen én tegen de beste prijs. Hans Groen, voormalig directeur van Focus Conferences deelt zijn succesformule. Alle factoren die van invloed zijn komen aan bod: van de programmering, het spelen met de prijs, de keuze voor sprekers, maar ook een briljant idee en de locatie. Vanaf nu dus nooit meer een excuus voor een lege zaal!

- Voor alle organisatoren die zalen vol willen krijgen, van conferentiezalen tot theaters en bioscopen tot popzalen en zelfs kerken.
- Met cases van o.a. Soldaat van Oranje, MBA-in-een-dag, Marathon, de Johan Cruijffseminars en een kijkje achter de schermen van het Forward Thinking Leadership Seminar met oud-president Obama.
- Boordevol tips van vele deskundigen uit de wereld van film, theater, pop en seminars.

Hans Groen is al ruim 30 jaar organisator van zakelijke events. Hij heeft meer dan 300 evenementen op zijn naam staan met sprekers als Michael Porter, Tom Peters, Jack Welch, Deepak Chopra, Stephen Covey, John Cleese, de Dalai Lama en Johan Cruijff. Tegenwoordig organiseert hij theatercolleges: kennisbites in het theater.

Uitvoering: **paperback**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Groen**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654472**
 E-boek: **9789089654489**
 NUR: **801, 802**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **april 2019**



JE WEEGT GEEN FUNCTIES MAAR MENSEN.

Anita Klaver, Leadlink Talentlab
bij Voiceworks



ROLF BAARDA

AGILE BELONEN

Het waarderen van toegevoegde waarde

Functies zijn steeds minder vastomlijnd. Tegenwoordig wordt het werk vaker in wisselende rollen gedaan met als enige constante de medewerker, hoewel ook die in zijn eigen groei niet stil mag blijven staan. Bestaande beloningssystemen schieten dan tekort. In de dynamiek van moderne bedrijven zijn zij veel te statisch en, te tijdrovend en te kostbaar bovendien. Wie daarvan af wil, dient de grondslag van het salaris te veranderen. Niet de functie is dan nog langer de basis, maar de toegevoegde waarde van de individuele medewerker.

Agile belonen toont je hoe je door transparant belonen de toegevoegde waarde van je medewerkers waardeert. Rolf Baarda ontwikkelde hiervoor een model waarmee medewerkers inzicht krijgen in hun probleemoplossend vermogen en de wijze waarop zij die naar een hoger plan kunnen tillen. Het beschrijft acht rollen waarin is

vastgelegd wie de moeilijkste problemen oplost, wie de minder moeilijke en wie de eenvoudigste. Zo kunnen je medewerkers zich niet alleen verder ontwikkelen, maar vergroot je ook hun betrokkenheid en motivatie. En gelukkige medewerkers maken gelukkige klanten!

- Voor hrm'ers en directieleden die anders willen belonen dan de traditionele voorgeschreven systemen.
- Van de auteur van de bestsellers *Ken- en Stuurgetallen voor Personeelsmanagement*, *Belonen in Moderne Organisaties* en *Human Business Engineering*.

Rolf Baarda is *chef de mission* van Bureau Baarda, dé vernieuwers van beloningsmanagement. Met meer dan 25 jaar advieservaring kent hij alle ins en outs van het vakgebied. Hij is de bedenker van Model Baarda, een uniek model dat de toegevoegde waarde van medewerkers heel precies in kaart brengt.

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **176 pagina's**
 Auteur: **Baarda**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089654458**
 E-boek: **9789089654465**
 NUR: **807**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **februari 2019**





Contentcreatie vraagt om veel meer dan een soepele pen.

CORONA DE WERT EN GEERT POORT

HANDBOEK ONLINE REDACTIE

Onmisbaar gereedschap voor de content- en communicatiespecialist

Contentcreatie is een multidisciplinair vak geworden. Als online content- of communicatiespecialist wil je dáár scoren waar de (toekomstige) klanten van jouw organisatie zich bevinden. Daarom ben je dagelijks druk met het optimaliseren van websites, webshops en sociale media, het creëren van content die *matcht* met klantbehoeften. In woord, beeld en geluid. Haal jij het maximale uit je werk? Dit *Handboek Online Redactie* geeft je houvast.

Wie professioneel met online communicatie aan de slag is, ontwikkelt content die een bijdrage levert aan het realiseren van organisatiedoelen. Dit boek biedt handvaten voor het creëren en perfectioneren van content voor websites, sociale media, zoekmachines en conversie. Ook helpt het je bij het bouwen van een uitgekende online strategie, een solide beheerorganisatie en een wel-

overwogen evaluatieplan. Het *Handboek Online Redactie* is een múst voor iedereen die meer wil halen uit online communicatie.

- Voor copywriters, contentspecialisten, communicatieadviseurs en studenten communicatie.
- De laatste ontwikkelingen in het vakgebied, getoetst in en vertaald naar de werkpraktijk.
- De geactualiseerde en uitgebreide opvolger van de bestseller *Handboek Webredactie* (meer dan 9.000 verkochte exemplaren).

Corona de Wert helpt organisaties en professionals om meer impact te maken met (online) communicatie. In haar bedrijf Dommel Communicatie bundelt ze vakkennis, praktijkervaring en lol in taal en communicatie.

Geert Poort is trainer en adviseur in online communicatie. Met veel plezier ontwikkelt en verzorgt hij opleidingen en coacht hij communicatieprofessionals in organisaties vanuit zijn bureau Poorttaal.

Uitvoering: **flexcover**
 Omvang: **350 pagina's**
 Auteur: **De Wert en Poort**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789089654403**
 E-boek: **9789089654410**
 NUR: **802**
 Prijs: **€ 34,99**
 Verschijnt: **maart 2019**





MOST PEOPLE DON'T LISTEN WITH THE INTENT TO UNDERSTAND, THEY LISTEN WITH THE INTENT TO REPLY.

Stephen Covey

NICOLETTE KAT

COACHEN MET EEN LEEG HOOFD

Echt luisteren, zonder oordeel

Als coach samen met je coachee bouwen aan bewustwording, bewustzijn en verantwoordelijkheidsbesef en toewerken naar een lonkend en helder doel – dat is de essentie van coachen. Een coach moet daarom een goede luisterantenne hebben voor wat er in een ander omgaat. Hoe weet je als coach welke aanpak passend is bij het doel dat de coachee wil bereiken? Dat betekent dat je heel goed moet luisteren naar wat je coachee wil en kan en dan pas samen de route bepaalt. Kies je de route van de expert, de gids of het geweten? Kortom: hoe coach je op maat?

Coachen met een leeg hoofd leert je kiezen voor de manier die past bij het doel van je coachee. Je leert coachen in vier stappen: *verbinden, verwonderen, verifiëren en*

verdergaan. Je leert waar jouw radio van aangaat, waardoor luisteren lastiger wordt. Je leert ook hoe je je radio zachter kunt zetten, zodat je je kunt openstellen voor de signalen die je coachee uitzendt. Want als je luistert naar je eigen zenders, die een mening hebben, een oordeel of een oplossing, dan luister je niet echt naar de ander. Pas als je eigen hoofd leeg is, kun je de ander helemaal horen.

- Tweede herziene editie. Van de vorige meer dan 6000 exemplaren verkocht!
- Met tips, oefeningen, bloopers en veel praktijkvoorbeelden.

Nicolette Kat (1967) werkt ruim 25 jaar als (executive) coach, organisatieadviseur en trainer voor een breed scala aan (internationale) klanten. Talentontwikkeling staat centraal in haar werk: hoe haal je het beste uit mensen en zorg je ervoor dat mensen weer met plezier en energie aan het werk zijn op een manier die past. Kijk voor meer informatie op:
- www.katconsult.nl
- www.ikzoekeencoach.org

Uitvoering: hardcover
Omvang: 200 pagina's
Auteur: Kat
Formaat: 15 x 23 cm
ISBN: 9789089654519
E-boek: 9789089654526
NUR: 808
Prijs: € 29,99
Verschijnt: mei 2019



” **BESTSELLERAUTEUR JOS BURGERS WEET HET OP EEN DUSDANIG LEUKE, INSPIRERENDE MANIER TE VERTELLEN DAT HET RAAKT EN TOEPASBAAR MAAKT!**



32.000
EXEMPLAREN
VERKOCHT

9789089650191
€19,99



21.000
EXEMPLAREN
VERKOCHT

9789089651150
€19,99



31.000
EXEMPLAREN
VERKOCHT

9789089650719
€19,99



30.000
EXEMPLAREN
VERKOCHT

9789089651976
€19,99



16.000
EXEMPLAREN
VERKOCHT

9789089653291
€20,00



5.000
EXEMPLAREN
VERKOCHT

9789089653284
€25,00



Masja Stoik

Voorjaar
20
19

3X3 TOPPERS BIJ VAN DUUREN MANAGEMENT



9789089654311
€29,99



9789089654335
€17,99



9789089654014
€24,99



9789089654359
€29,99



9789089654090
€29,99



9789089654212
€24,99



9789082542240
€29,99



9789089653994
€24,99



9789089654052
€20,00