

SUPERSLAPEN

Praktische lifestyle-principes voor je beste nachtrust ooit

Slaap is een absolute voorwaarde voor excellente prestaties. Slaap is zelfs belangrijker dan eten en bewegen samen. Heb jij een veeleisende baan, ben je ondernemer, draai je onregelmatige diensten, heb je kleine kinderen of ben je een (top)sporter? Dan is het noodzakelijk dat je een gezonde nachtrust geniet. Want zonder goede slaap neem je slechte beslissingen, maak je fouten op het werk, ben je een risico op de weg en is de kans op (sport) blessures zelfs 40 procent groter.

Slecht slapen heeft een duidelijk groeiende economische impact. Het vroegtijdig signaleren van slaapproblemen voorkomt bijvoorbeeld (langdurig) verzuim. Sterker nog: het is de sleutel voor sneller herstel, veerkrachtige medewerkers en meer werkgeluk. Een keertje slecht slapen is niet zo erg, maar regelmatig of vaak slecht slapen wel. Op lange termijn vergroot het zelfs de kans op burn-out of pre-diabetes. Sta je stijf van de stress? Val je moeilijk in slaap? Of word je gebroken wakker? Dan is dit boek voor jou!

In *Superslapen* krijg je van Floris Wouterson een methode zonder radicale veranderingen, maar met kleine stapjes die grote effecten hebben. Word ook een superslaper en ontdek:

- Wat de allerslechtste slaaphouding is en hoe je die in één keer afleert
- Wat het Rock-Around-The-Clock systeem is als je vroege, late of nachtdiensten draait
- Hoe je met de juiste voedingsmiddelen veel beter slaapt
- Hoe je door de Ultieme Powernap Formule meer energie krijgt
- Hoe topsporters met slapen hun prestaties drastisch verbeteren.

'WAT DIT OVERZICHTELIJKE BOEK NOG WEL NUTTIGER MAAKT, IS DAT WOUTERSON AL SNEL OVERGAAT OP HOE JE DAN DIE DIEPE HERSTELLEND NACHTRUST BEREIKT.'

- NRC Handelsblad



FLORIS WOUTERSON

Floris Wouterson is Slaap Performance Coach en helpt bedrijven, ondernemers en mensen met een veeleisende baan om met slaap hun prestaties drastisch te verbeteren. Zijn motto is: Change a little change a lot every day.



- > Nummer #1 bestseller.
- > Volledig herziene versie.
- > Inclusief nieuw hoofdstuk over onregelmatig werken.

UITVOERING	paperback
OMVANG	224 pagina's
AUTEUR	Floris Wouterson
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	9789462962088
NUR	860
THEMA	VFVJ
PRIJS	26,99
VERSCIJNT	maart 2023

KROON JE MEDEWERKERS EN JE KLANT WORDT KONING

Kampt jouw winkel met personeelstekorten? Vertrekken je medewerkers naar andere werkgevers? Vraag jij je ook af hoe je ervoor kunt zorgen dat ze wel bij je willen blijven? Herken jij je in de veelgehoorde uitspraak: 'Ze kunnen soms echt zeuren. En doen niet wat ik zeg, ik moet er continu achter aan'? Zie je potentieel in je mensen, maar weet je niet hoe je hun de kans kunt geven zich verder te ontwikkelen? Dan heb je het juiste boek in handen.

Alles valt of staat namelijk met jouw leiderschap. Investeren in je medewerkers is het beste wat je kunt doen. Want tevreden en bevlogen medewerkers zorgen voor tevreden en trouwe klanten. En dat begint bij jou. Als jij je medewerkers op nummer 1 zet, volgen de klanten vanzelf.

In dit boek neemt Maria Boelens je mee in een praktische vorm van leiderschap, die je in iedere winkel kunt toepassen. Maria legt uit waarom vertrouwen de sleutel tot succes is en laat zien hoe je dit kunt vertalen naar de winkel en de werkvloer. De theorie, tips, opdrachten en formats maken het een hands on boek dat je veel eerder had willen hebben.

'EIGEN SCHULD, DIKKE BULT; EEN NIET FUNCTIONEREND TEAM LIGT MEESTAL AAN JEZELF.'



MARIA BOELENS

Maria Boelens is een ondernemer met absolute passie voor retail en de ontwikkeling van mensen die er werken. Ze heeft jarenlange ervaring in de retail en financiële wereld als adviseur, leidinggevende en coach. Met haar bedrijf Triple Blended verzorgt ze trainingen en coaching voor retailers die vooruit willen. Maria is auteur van het succesvolle boek *Klanten komen altijd van rechts*, waarin ze de klantgerichtheid in Nederland op pakkende wijze analyseerde en beschreef.



- > Dit lees-, leer- en doe-boek biedt handvatten waarmee iedere leidinggevende direct aan de slag kan.
- > Een multimediaal boek met extra's zoals video's en formats die je kunt gebruiken bij het voeren van gesprekken of het schrijven van plannen.
- > Branche specifiek geschreven en direct toepasbaar in de dagelijkse praktijk.

UITVOERING	paperback
OMVANG	176 pagina's
AUTEUR	Maria Boelens
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	9789089656742
NUR	780
THEMA	KJMN
PRIJS	27,99
VERSCHEIJNT	maart 2023

STOÏCIJNS GROEIEN ZONDER LEADGENERATIE

De B2B groeiformule

De markt is overspannen. Je vecht om alle aandacht en leads. Maar je leads converteren niet meer. Nieuwe content maken levert geen nieuwe klanten op. En leads nabellen, dat frustreert nog meer. Wat doe je om alsnog te blijven groeien?

Je wilt nieuwe klanten aantrekken. Klanten waar je graag voor werkt. En klanten die niet alleen omzet, maar vooral een gezonde marge opleveren. Hoe kun jij stoïcijns groeien zonder ouderwets leads te genereren?

Na het lezen van dit boek schuif je alle oude trucs aan de kant. Groeien is een formule. Geen wollige materie, maar keiharde wetenschap. Deze winnende aanpak leert je over een nieuwe funnel, het juiste product en de ontwikkeling van het sterkste team.

**'JE MOET DE KLANTEN VOOR JE WINNEN
VOORDAT ZE GOOGLEN.'**

JAAP JACOBS & TIM VAN IJSENDOORN

Jaap Jacobs is growth marketeer en bekend van Growthlab.nl. Een gratis community voor slimme marketeers die groei willen versnellen. Jaap is ook de drijvende kracht achter awardwinning bureau Fingerspitz.

Tim van IJsendoorn is het brein achter de meest geniale campagnes en groeistrategieën. Onder zijn leiding als innovatiemanager won Fingerspitz meer dan 40 nationale en internationale awards.



- > Deze groeiformule maakt je award-winning, net als de auteurs van dit boek: vier keer beste bureau van Nederland.
- > Een boek met verrassende inzichten, praktische modellen en tips voor duurzame groei. Maak kennis met de nieuwe 5P's van B2B marketing.
- > Ontdek de geheimen van de snelstgroeiende B2B ondernemingen van Nederland.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	256 pagina's
AUTEURS	Jaap Jacobs, Tim van IJsendoorn
FORMAAT	21,5 x 21,5 cm
ISBN	9789089656766
NUR	802
THEMA	KCG
PRIJS	32,99
VERSCIJNT	februari 2023

NEE ZEGGEN LOONT

Dump de klanten voor wie je niet wilt werken

Iedereen die voor opdrachtgevers werkt, kent ze: klanten voor wie je niet zou moeten willen werken. Omdat ze niet duidelijk zijn in wat ze willen, eindeloos blijven praten en het maar niet tot een opdracht komt, of omdat ze de facturen niet betalen.

De anekdotes over dit soort klanten zijn hilarisch, maar de zakelijke kant is minder leuk. Zo'n 55 procent van de (MKB-)bedrijven krijgt met oplichting te maken, en veel zzp'ers zijn voor duizenden of tienduizenden euro's het schip in gegaan. Zorgen dat jou dit niet overkomt, is essentieel voor je onderneming.

Met humor én een serieuze ondertoon beschrijft Jennifer Delano in haar boek *Nee zeggen loont* de zeven ergste soorten klanten. Met herkenbare verhalen uit de praktijk, en belangrijker nog: inclusief een duidelijk overzicht van de hoeveelheid tijd, energie en geld die jij kunt besparen door deze klanten (eerder) de deur te wijzen. Haar doel: jou leren deze klanten te herkennen, te voorkomen dat je voor hen aan de slag gaat, en hoe je ze zo snel mogelijk, op een professionele manier, uit je klantenbestand kan verwijderen. Zodat je je tijd en energie kunt inzetten voor de klanten die wel blij worden van jou én waar jij je enthousiast voor inzet, met plezier en verzekerd van je inkomen.



- > Eerste boek dat dit herkenbare probleem aankaart.
- > Lezers gaan kostbare fouten voorkomen.
- > (Glim)lachgarantie!

'VOOR SOMMIGE KLANTEN MOET JE NIET WILLEN WERKEN.'



JENNIFER DELANO

Jennifer Delano is meer dan de helft van haar leven ondernemer. Toen ze zeventien was, begon ze met freelancen en vier jaar later besloot ze haar eigen PRbureau op te zetten. Sindsdien werkt ze als free publicity expert op dagelijkse basis aan het zichtbaar maken van haar klanten. Door schade en schande heeft ze geleerd voor wie ze wil werken, voor welke klanten ze het meeste kan betekenen én hoe ze wil werken.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	128 pagina's
AUTEUR	Jennifer Delano
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	9789089656780
NUR	780
THEMA	KJH
PRIJS	24,99
VERSCHEIJNT	maart 2023

HET VERBORGEN LEIDERSCHAP VAN OUDSTE DOCHTERS

Veel oudste dochters zien zichzelf niet als leiders, maar zijn het wél. Ze vinden het normaal dat ze een organisatie leiden of een succesvol bedrijf opbouwen. Sterker nog, ze zijn vaak bescheiden over hun eigen rol en kritisch op wat ze nog beter zouden kunnen of moeten doen.

Aan de buitenkant hebben ze het prima voor elkaar, maar van binnen knaagt het. Ze werken steeds harder en hun lijf protesteert. Ze voelen zich regelmatig schuldig naar hun kinderen en partner, want doordat ze op het werk zoveel geven, zijn ze thuis niet de leukste versie van zichzelf. Ze hebben steeds vaker het gevoel dat ze overleven in plaats van leven. Ze ervaren een innerlijke onrust en vragen zich af: is dit het nu? Ze weten wat ze niet meer willen, maar wat ze wel willen, hebben ze nog niet helder. Oudste dochters proberen dit alleen en zelf te ontdekken, want zo hebben ze het tenslotte altijd gedaan.

Als je dit herkent, zit je onbewust vast in de oudste-dochter-dynamiek. Je laat je leiden door wat anderen van je verwachten en neemt niet je eigen plek in. Je denkt dat je nog harder moet werken om een volgende stap te zetten en dat wil je niet meer. Tegelijkertijd wil je ook van betekenis zijn en het verschil maken voor de mensen om je heen en de maatschappij.

Dit boek geeft o.a. antwoord op de vragen:

- Wat is de oudste dochter dynamiek en hoe kun je die doorbreken?
- Waarom is het zo belangrijk om je eigen plek in te nemen en hoe doe je dat dan?

‘WAT HEBBEN JACINDA ARDERN, ANGELA MERKEL EN BRENÉ BROWN MET ELKAAR GEMEEN?’



AIKE BORGHUIS

Aike Borghuis (1980) is een oudste dochter. Dochter en kleindochter van een oudste dochter. Zelf is ze moeder van twee dochters. Ze kent de-oudste-dochter- dynamiek dus door en door. Sinds 2010 werkt ze vanuit het systemisch gedachtegoed. Toen ze bij 'toeval' ontdekte dat bijna al haar klanten oudste dochter zijn, is ze zich daarin gaan specialiseren. Ze werkt met oudste dochters op leiderschapsposities en ervaren ondernemers die de ambitie hebben van betekenis en waarde te zijn voor de samenleving.



- > Oudste dochters zijn nieuwsgierig en leergierig, en gericht op persoonlijke en professionele groei.
- > Ze lezen graag en veel.
- > Oudste dochters lijkt een heel specifieke doelgroep, maar in bijna 50% van de gezinnen wordt een oudste dochter geboren.

UITVOERING	flexcover
OMVANG	192 pagina's
AUTEUR	Aike Borghuis
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	9789089656803
NUR	801
THEMA	KJMB
PRIJS	29,99
VERSCIJNT	april 2023

HANDBOEK ONLINE REDACTIE

De meest complete gids voor iedereen die meer wil halen uit online communicatie

Websites, webshops, sociale media, Google en apps. Als online content- of communicatieprofessional ben je er dagelijks druk mee. Vernieuwen, optimaliseren, engagement creëren. Content ontwikkelen die bijdraagt aan het realiseren van de organisatiedoelen. Dus wil je dáár scoren waar jouw (toekomstige) klanten zich bevinden. Met een goede zichtbaarheid, krachtige content en een door-dacht verhaal.

Dat vraagt nogal wat. Het *Handboek Online Redactie* geeft je grip. Bij het ontwikkelen van de online strategie, contentplanning en beheer. Bij het schrijven van pakkende teksten en zoekmachine-optimalisatie. Bij sociale media, audiovisuele content, monitoring en evaluatie. En meer.

Handboek Online Redactie is daarmee het meest complete handboek voor iedereen die meer wil halen uit online communicatie.

'DÁÁR SCOREN WAAR JOUW (TOEKOMSTIGE) KLANTEN ZICH BEVINDEN.'



- > 5e, volledig geactualiseerde druk.
- > De nieuwste online trends en ontwikkelingen vertaald naar de werkpriktijk.
- > Voor communicatieadviseurs, copywriters, tekstschrijvers, contentprofessionals en studenten (online) communicatie & content-creatie.
- > Succesvolle opvolger van de bestseller *Handboek Webredactie* (meer dan 9.000 verkochte exemplaren).



CORONA DE WERT & GEERT POORT

Corona de Wert is (online) communicatieprofessional. Als adviseur, trainer en tekstschrijver helpt ze organisaties om online meer impact te maken. In haar bedrijf Dommel Communicatie komen vakkennis, praktijkervaring én lol in taal en communicatie samen.

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	382 pagina's
AUTEURS	Corona de Wert, Geert Poort
FORMAAT	17 x 24 cm
ISBN	9789089656841
NUR	802
THEMA	CBW
PRIJS	37,99
VERSCHEIJNT	maart 2023

DE WOORDVOERDER

Iedereen kan effectief en overtuigend spreken in de media

Het aantal woordvoerders neemt hand over hand toe. Alleen al bij de Rijksoverheid is dat aantal de laatste jaren met 25% toegenomen. Maar of daarmee de communicatie ook verbeterd is, is nog maar de vraag. Overal 'nee' of 'geen commentaar' op zeggen, dat kan iedereen, maar effectief woordvoeren is een specialisme.

Veel sprekers zijn onzeker; ze maken zich druk over wat een journalist gaat vragen. Maar dat is nergens voor nodig. Je kunt je energie veel beter stoppen in wat je zelf gaat zeggen. Daarvoor is het nodig dat je begrijpt hoe de media werken en waarom journalisten doen wat ze doen. Begrijpen dat journalisten geen vijanden zijn en dat je een gemeenschappelijk belang hebt. Met die kennis kun je een goede woordvoeringslijn opstellen.

De toepassing van de juiste technieken en het omzeilen van allerlei valkuilen maakt iedereen een goede spreker in de media. Hoe lastig dat soms ook is.



- > Leer waarom journalisten doen wat ze doen en hoe je daarmee omgaat.
- > Hoe krijg je jouw verhaal goed in de krant?
- > Met veel voorbeelden uit de praktijk.

'JE HEBT EEN GOED VERHAAL, MAAR HOE KRIJG JE DAT GOED IN DE MEDIA?'



LUKAS BURGERING

Lukas Burgering werkte dertien jaar als televisiejournalist voor de NOS. Daarna stapte hij over naar het bedrijfsleven. Hij houdt zich bezig met vraagstukken rondom communicatie, reputatie, crisis en mediastrategie. Hij trad vaak op als woordvoerder voor verschillende multinationals, maar ook voor kleinere organisaties. Lukas geeft regelmatig colleges, workshops en trainingen, schreef eerder het succesvolle boek *CRISIS* en schrijft al jarenlang een blog over zijn vak.

UITVOERING	paperback
OMVANG	160 pagina's
AUTEUR	Lukas Burgering
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	9789089656827
NUR	814
THEMA	KNTP2
PRIJS	26,99
VERSCHEIJNT	februari 2023