

SUCCES MET JE CARRIÈRE!

Wie ben ik, wat wil ik en andere loopbaanvragen

Met de grote schaarste op de arbeidsmarkt is het belangrijk te weten hoe je jouw plek kunt vinden. En hoe je je op die plek staande kunt houden, zeker nu het werk veel van je vraagt. Deze loopbaangids biedt je daarvoor fijne handvatten. Auteurs Jolan Douwes en Map Oberndorff, allebei journalist en loopbaancoach, beschrijven bijna zestig herkenbare dilemma's op het gebied van solliciteren, werk en persoonlijke ontwikkeling. De hoofdstukken zijn een bewerking van hun rubrieken voor Het Financieele Dagblad en Intermediair.

Aan de hand van persoonlijke verhalen uit hun loopbaanpraktijk gaan de auteurs in op actuele onderwerpen zoals prestatiedruk, grensoverschrijdend gedrag, keuzestress, faalangst, ondernemerschap, salarisonderhandeling en profileren op LinkedIn. Daaraan voegen ze extra adviezen en inzichten toe van andere deskundigen zoals psycholoog Thijs Launspach, loonkloofexpert Sophie van Gool, emotieprofessor Ad Vingerhoets, millennialexpert Nienke Wijnants en de uitvinder van Het Kernkwadrant, Daniel Ofman.

De loopbaanvragen variëren van 'Is het tijd voor een nieuwe stap?' en 'Hoe reageer je op een lastige baas?' tot 'Wat doe je met te persoonlijke sollicitatievragen?' Die vragen zijn onderverdeeld in de categorieën: wie ben ik, wat kan ik, wat wil ik en andere loopbaanvragen. Daarmee vormen ze een inspirerende gids voor iedereen die op zoek is naar (ander) werk of persoonlijke groei.

'WORD JE EIGEN LOOPBAANCOACH!'



- > Kom erachter welke baan bij je past en hoe je het leuk houdt voor jezelf.
- > Concrete voorbeelden, heldere uitleg en handzame samenvattingen.
- > De goed onderbouwde adviezen geven inzicht in actuele en herkenbare vraagstukken en moedigen aan tot actie.
- > Door journalisten die o.a. schrijven voor FD en Intermediair.



JOLAN DOUWES & MAP OBERNDORFF

Jolan Douwes en Map Oberndorff zijn allebei journalist en loopbaancoach. Ze schrijven voor Het Financieele Dagblad en hun loopbaanrubrieken verschijnen bij carrièreplatform Intermediair. Als coach begeleiden ze mensen met vragen over solliciteren, loopbaandilemma's en persoonlijke ontwikkeling. Dankzij hun eigen ervaring en expertise zijn ze een sterk duo.

UITVOERING	paperback
OMVANG	192 pagina's
AUTEURS	Map Oberndorff, Jolan Douwes
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	9789089656964
NUR	809
THEMA	KJMB
PRIJS	24,99
VERSCHEIJNT	oktober 2023

DE RUWE DIAMANT

Meer dan 100 concrete tips om een sterke klanten-cultuur uit te bouwen

Heel veel bedrijven hebben de intentie om klantgericht te zijn, maar slechts weinige slagen erin om de klant écht gelukkig te maken. Hun producten zijn niet onderscheidend genoeg, de leidinggevende is niet echt betrokken en kan dat dus ook niet overbrengen op de medewerkers, of ze hebben geen beloningssysteem dat motiverend werkt voor de klantenbeleving.

De sleutel tot succes is het uitbouwen van een klantgerichte cultuur: een cultuur waar zowel de leiders als de medewerkers van een organisatie zich op elk moment bewust zijn van hun rol tegenover de klant.

Steven van Belleghem, bestsellerauteur en de klantgerichtheidsexpert bij uitstek, laat in zijn nieuwste boek zien hoe je dat doet, zo'n klantgerichte bedrijfscultuur uitbouwen. Hij geeft je geen grote, complexe strategieën, maar concrete tips en duidelijke stappenplannen waarmee elk type bedrijf direct aan de slag kan. Succes of falen zit vaak in details en in het hebben van de juiste attitude.

Het boek beantwoordt vragen als:

- Hoe kun je er als leider voor zorgen dat je team écht gelooft dat je klantgericht wilt werken?
- Hoe kun je empathie op een structurele manier georganiseerd krijgen binnen je organisatie?
- Op welke manier kan technologie helpen om tot een klantgerichte cultuur te komen?

Met dit boek maak je van je ruwe diamant een prachtig blinkend juweel!

'KLANTENCULTUUR IS DE BASIS VOOR DE STRALENDE DIAMANT.'

STEVEN VAN BELLEGHEM

Steven Van Belleghem is een internationaal keynotespreker en bestsellerauteur van *The offer you can't refuse* en *When digital becomes human*. Hij is parttime marketingprofessor aan Vlerick Business School, gastspreker aan London Business School, en ondernemer: hij is partner van inspiratie-bedrijf Nexxworks. Daarnaast is hij bestuurder bij Plan International België. Van zijn boeken werden wereldwijd meer dan 150.000 exemplaren verkocht.



- > De nieuwste Steven van Belleghem: bestsellerauteur van *The offer you can't refuse* en *When digital becomes human*.
- > Geen boek op basis van wetenschap, maar op basis van 20 jaar ervaring in binnen- en buitenland bij grote en kleine bedrijven.
- > Met een gasthoofdstuk van Peter Hinssen (ondernemer, expert in nieuwe technologie, bedrijfsstrategie en auteur van *The day after tomorrow* en *The Never Normal*).

UITVOERING	flexcover
OMVANG	256 pagina's
AUTEUR	Steven Van Belleghem
FORMAAT	17 x 24 cm
ISBN	9789401495455
NUR	800
THEMA	KJMV7
PRIJS	34,99
VERSCHEIJNT	september 2023

RELAXED VLAMMEN

Meer misbaar in je bedrijf, minder missen van het leven

Negen van de tien ondernemers is binnen 10 jaar uit business. 63% verdient minder dan het minimumloon. Bizar! Aan hard werken ligt het meestal niet. Altijd 'aan staan', bezig, druk en onderweg. Heel veel zelf willen doen. Hopend op het kantelpunt. Dat moment dat de business voor een groot deel zelf doordraait en ook nog eens een lekkere hoeveelheid geld oplevert.

Dit ideaalbeeld lijkt voor weinigen weggelegd, maar is absoluut voor veel meer ondernemers bereikbaar. In dit boek ontdek je dat je veel meer kunt verdienen zonder je vrijheid, gezondheid, relatie en gezin op het spel te zetten. John Slabbekoorn deelt het exacte vluchtplan dat nodig is om je business tot grote hoogten te laten stijgen en op de automatische piloot te laten vliegen.

Hij combineert daarvoor successtrategieën uit de Stropdaswereld, levenslessen uit de Slipperwereld en de winnende mentaliteit uit de Sportwereld. Die unieke combinatie zorgt voor een bedrijf waarin jij niet meer altijd hoeft te vlammen. Want Vlammen is vaak niet het probleem. Relaxen is dat wel. Na het lezen van dit boek weet jij de ultieme combinatie te maken. De combinatie die RelaxedVlammen© heet. Ontdek:

- Hoe je jarenlang succesvol blijft - in tegenstelling tot 90% van je collega-ondernemers
- Hoe je misbaarder wordt in je bedrijf, zelfs met een klein team
- Hoe je een team krijgt met alleen maar 'A-spelers'
- Hoe je altijd genoeg geld creëert voor nu en voor later.

**'AL JE ZAKELIJKE DOELEN BEHALEN MET EEN
DOORLOPEND VAKANTIEGEVOEL.'**



JOHN SLABBEKOORN

John Slabbekoorn is mede-eigenaar van Lifestyle of Business, samen met zijn vrouw Jeanet Wolf. Hij is dé expert op het gebied van business en performance coaching. Met zijn unieke RelaxedVlammen©-methode heeft hij duizenden ondernemers laten transformeren van gestreste vakmannen naar relaxte leiders. John staat bekend om zijn serieuze maar toch luchtige manier van coachen en heeft de gave om ingewikkelde dingen simpel te maken. Hij verscheen hierdoor eerder in o.a. De Telegraaf, Linda, AD en SBS6-programma Steenrijk Straatarm.



- > Hét 4-stappenplan om van vakman (m/v) door te groeien naar leider in je bedrijf.
- > Leert je in je vrije tijd écht aanwezig te zijn bij je partner en kinderen.

UITVOERING	hardcover
OMVANG	192 pagina's
AUTEUR	John Slabbekoorn
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	9789089657046
NUR	800
THEMA	KJ
PRIJS	29,99
VERSCIJNT	oktober 2023

DE KUNST VAN HIGH END SALES

Verkopen aan de beste klanten tegen de beste prijzen

Verkopen aan de beste klanten in de markt vraagt om een totaal andere strategie dan verkopen aan alle klanten. De salesstrategie die je eerder hanteerde, werkt niet meer. Je hebt daarom een nieuwe salesstrategie nodig, een strategie waarmee jij je conversie naar het hoogste niveau brengt. Een high end salesstrategie waarin waarde centraal staat.

Dit boek onthult de unieke valued-based methode waarmee Meriam Slijkerman de afgelopen jaren moeiteloos haar product verkocht voor hoge prijzen aan hoogwaardige klanten. Een methode die jij ook kunt realiseren!

Slijkerman schreef dit boek voor ambitieuze en gedreven ondernemers en/of salesprofessionals die willen excelleren in sales op het hoogste niveau. Zij leert je o.a. hoe je kunt vragen wat je echt waard bent en hoe jij dat bepaalt, wat de absolute randvoorwaarde is om hoogwaardige klanten 'ja' te laten zeggen tegen hoge prijzen, welke vier fases van sales cruciaal zijn en welke gerichte enteringsstrategie het vraagt om te verkopen aan bedrijven tegen hoge prijzen. Ze deelt niet alleen haar methode met je, maar ook haar eigen ervaringen in sales en de ervaringen van haar klanten die zij al succesvol geholpen heeft.

Een boek boordevol high end sales kennis en tools die onmisbaar zijn om jouw salesconversie naar het hoogste niveau te tillen.

'BEHEERS JE SALES, DAN HEB JE DE ULTIEME VRIJHEID.'



- > Het langverwachte vervolg op het succesvolle *De kunst van high end ondernemen*.
- > Boeken over sales zijn er genoeg, dit boek over high end sales is uniek.
- > Oorspronkelijk Nederlands dus veel herkenbaarder dan vertalingen.
- > Direct toepasbaar.



MERIAM SLIJKERMAN

Meriam Slijkerman is gespecialiseerd high end Business & Sales Coach. De afgelopen jaren heeft zij honderden ondernemers en sales professionals geholpen hun conversie in sales te vergroten. Haar no-nonsense houding en de focus op actie maakt dat haar klanten het ook echt gaan DOEN en resultaat behalen! Haar motto: high end sales kun je leren!

UITVOERING	paperback
OMVANG	192 pagina's
AUTEUR	Meriam Slijkerman
FORMAAT	15 x 23 cm
ISBN	9789089657084
NUR	801
THEMA	KJS
PRIJS	27,99
VERSCIJNT	oktober 2023

DE GROEIPARADOX

Waarom groeien ondernemingen afremt en pijn doet.
En wat eraan te doen is

Ondernemen is als seks voor 1950: er wordt van alles van je verwacht, maar niemand vertelt je wat je precies moet doen. En je wilt het zelf ook niet vragen. Dus leer je maar al doende. Net zoals seks toen taboe was, wordt er tegenwoordig nog steeds niet veel over ondernemen gesproken. Niet in het minst door ondernemers zelf. En dat is jammer, want daardoor worden er veel kansen gemist.

Elk bedrijf heeft het in potentie in zich om een groeibedrijf te worden. Maar tussen ondernemen en groeien staan een heleboel misverstanden in de weg. En die zijn hardnekkig als ze niet herkend worden. Dit boek identificeert die groeidrempels, verklaart ze en reikt oplossingen aan om eroverheen te stappen.

Ondernemers en managers die met dit boek als handleiding werken aan hun bedrijf halen de remmen weg die de intrinsieke groeikracht van hun bedrijf vertragen. Bedrijven die deze intrinsieke groeikracht niet hebben, zullen met dit boek geen groei realiseren. In dat geval gaat alleen de efficiëntie omhoog. Ook niet onbelangrijk.

Maar dit boek is vooral bedoeld voor groei-ondernemers en hun managementteam. In deze herziene editie hebben we het perspectief van het managementteam toegevoegd. Voor bedrijven die al wel groei realiseren, maar met de handrem erop. Dit boek toont hen niet alleen waar de waarschuwinglampjes staan die aangeven dat de handrem erop staat, het is ook een handleiding om die handrem eraf te halen.

**‘EVEN EEN STAPJE TERUGDOEN OM DAN
DAARNA BETER TE KUNNEN SPRINGEN.’**

- Rika Coppens, CEO House of HR



- > Actueel onderwerp waar veel ondernemers mee worstelen.
- > Unieke combinatie van praktijk en (neuro)wetenschap.
- > In coproductie met gerenommeerde Belgische uitgeverij Lannoo Campus.
- > Inclusief online platform.

MATTY PAQUAY & BART LODEWIJCKX

Matty Paquay leidt Paquay & Associates, een advieskantoor voor groeibedrijven. Hij is gastprofessor in Business Model Design aan de UHasselt.

Bart Lodewyckx is gedelegeerd bestuurder van UNIZO Limburg en bezocht meer dan 1000 groeibedrijven.



UITVOERING	hardcover
OMVANG	248 pagina's
AUTEURS	Matty Paquay, Bart Lodewyckx
FORMAAT	17 x 24 cm
ISBN	9789401497794
NUR	800
THEMA	KJ
PRIJS	34,99
VERSCHEIJNT	augustus 2023

DE ESG-GIDS

In 7 stappen naar winst in duurzaamheid

Op dit moment is duurzaamheidsverslaglegging verplicht voor o.a. beursgenoteerde bedrijven. Vanaf 2025 geldt die verplichting echter voor veel meer bedrijven, namelijk grote bedrijven met 40 miljoen omzet, 20 miljoen balanstotaal en 250 medewerkers. En omdat zij in hun rapportage moeten opnemen hoe duurzaam hun leveranciers werken, wordt ESG ook voor de kleinere bedrijven relevant. ESG is dus voor veel ondernemers niet meer de ver-van-mijn-bed show.

ESG staat voor Environmental Social Governance, ofwel milieu, sociaal beleid en bestuur. Deze drie indicatoren zijn belangrijk bij het bepalen van de duurzaamheid, ethiek en sociale impact van een bedrijf. En daarbij draait het niet alleen om klimaatmaatregelen, maar ook om een veilige werkomgeving, diversiteit, en de manier van leidinggeven. Door rekening te houden met de ESG-factoren draag je bij aan een duurzamere wereld.

Dit praktijkgerichte handboek biedt de ondernemer en manager concrete handvatten om aan de ESG-factoren te voldoen. En om als bedrijf betere financiële resultaten te halen en positief bij te dragen aan milieu, mens en samenleving. Deze dubbele impact wordt onderbouwd met cases en voorbeelden uit de praktijk. Met de opdrachten kun je als lezer direct zelf aan de slag. Zo maak je meteen een verschil.



- > Een overzichtelijk stappenplan.
- > Zeer praktijkgericht (ter aanvulling van de reeds bestaande, meer filosofische, literatuur over ESG).
- > Met concrete opdrachten, uitgewerkte cases en templates.

'BETERE FINANCIËLE RESULTATEN EN POSITIEF BIJDAGEN AAN MILIEU, MENS EN SAMENLEVING GAAN PRIMA SAMEN.'

KARINE VANDENBERGHE

Karine Vandenberghe is ondernemer en strategisch adviseur. Ze richtte als 23-jarige een ICT-bedrijf op, dat na 10 jaar werd verkocht aan een Amerikaanse concurrent. Met meer dan 10 jaar ervaring als consultant werd ze later HR-directeur bij DPG media en KPMG België en bekleedde ze diverse functies in verschillende raden van bestuur, waaronder die van de Haven van Zeebrugge. Vandenberghe was ook voorzitter van Amnesty International België en is momenteel actief als strategisch ESG-consultant, naast haar betrokkenheid bij het familiebedrijf Perpetos.

UITVOERING	paperback
OMVANG	256 pagina's
AUTEUR	Karine Vandenberghe
FORMAAT	17 x 24 cm
ISBN	9789401494991
NUR	800
THEMA	RNA, RNU
PRIJS	34,99
VERSCHEIJNT	september 2023

KEEP THE GOOD, DITCH THE BAD

Er is meer dan scheiden of blijven

Jij en je partner zijn een goed team, hebben een leuk gezin en geven veel om elkaar. Maar de vonk is weg. Je denkt na over scheiden, maar dat wil je eigenlijk niet. Je wilt niks van je kinderen missen of in je eentje voor de tv eten terwijl de rest van je gezin een paar straten verderop gezellig samen is. Bovendien: als je gaat scheiden, geef je alles op wat wél goed is.

Alleen: blijven is ook geen optie. Je voelt de knoop in je maag bij de gedachte aan nóg twintig jaar zo doorgaan. Met dezelfde ergernissen over dezelfde gewoontes. In dezelfde sleur.

Klinkt bekend? Je bent niet de enige.

Het goede nieuws is: je hoeft niet te scheiden, en je hoeft óók niet voor de kinderen bij elkaar te blijven. Er is een alternatief. Psycholoog Susanne Maris ontdekte met vallen en opstaan hoe je je relatie opnieuw vormgeeft. Zo houd je een gelukkig gezin, blijf je vrienden met je partner én maak je ruimte voor een nieuwe liefde. Haar zoektocht deelt ze graag met anderen. Want er is zo veel meer mogelijk dan scheiden of blijven.

'Ik denk dat iedereen dit boek kan gebruiken. Zelfs als je in je relatie alleen kleine irritaties hebt. Het is verhelderend en licht, terwijl het een lastig thema bespreekt.'

- Janne

**'THERE'S A CRACK IN EVERYTHING.
THAT'S WHERE THE LIGHT COMES IN.'**

- Leonard Cohen



- > Het enige boek dat je aan het denken zet over nieuwe relatievormen waarbij je niet hoeft te kiezen tussen scheiden of blijven, maar de vorm vindt die bij jullie past.
- > Leer hoe je je relatie opblaast en in stand houdt, en samen een sterk team blijft.
- > Blijf in verbinding met je kinderen, zonder dat je ze elke tweede week mist.



SUSANNE MARIS

Susanne Maris is psycholoog, trainer en coach. Met een focus op mensen die niet willen scheiden, en ook niet willen blijven. Zij leert deze mensen hun relatie een vorm te geven die wél werkt. Zelf is het haar prima gelukt om met haar partner en hun twee kinderen op een nieuwe, alternatieve manier samen te wonen en gelukkig te zijn. En dat gunt ze anderen ook.

UITVOERING	paperback
OMVANG	224 pagina's
AUTEUR	Susanne Maris
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	9789089657022
NUR	767
THEMA	VFVG
PRIJS	24,99
VERSCIJNT	september 2023

MOEST ER NOG EENS BIJKOMEN VAN NIET

Sterke teksten. Krachtige inhoud. Blijje lezer.

Je vraagt het je regelmatig af: worden mijn teksten eigenlijk wel gelezen? En beleeft de lezer er ook nog een beetje plezier aan? Vanaf nu hoef je nooit meer te twifelen. Dit boek wordt jouw grote vriend. Vol met voorbeelden, schrijftips, schemaatjes, oog-openers en zelfs wat lekkere columns voor de afwisseling. Oh ja, je leest natuurlijk ook hoe je AI optimaal inzet voor jouw teksten.

Veel aandacht ook voor de inhoud van je tekst. Je wilt geen moest-er-nog-eens-bijkomen-van-nietjes schrijven. Want door te schrijven dat je 'een professioneel bedrijf bent met service hoog in het vaandel', daar pak je geen lezer mee. Dat zeggen al je concurrenten namelijk ook. Ooit gehoord van de toast met brie-test? Van het wethoudersyndroom? Je komt ze allemaal tegen in dit boek. Ze helpen jou sterke teksten met een krachtige inhoud te schrijven.

Moest er nog eens bijkomen van niet is de opvolger van het succesvolle *Schrijf eens even normaal, joh!*. De glimlachgarantie is gebleven. De aandacht voor het onderscheidende vermogen is nieuw. Het gaat er niet alleen om hoe je iets opschrijft, maar ook wat en waarom. De combinatie van tekst en inhoud maakt dit boek tot een must have voor iedereen die iets met teksten doet.

'SCHRIJVEN IS PRATEN OP PAPIER. DUS ALS JE KUNT PRATEN, KUN JE OOK SCHRIJVEN.'



WILLEM VERDAASDONK & RICK EVERS

Willem Verdaasdonk leert mensen beter te schrijven. 'Iedereen kan dat leren,' vindt hij. En dat laat hij zien in zijn trainingen. Willem staat bekend om zijn oneliners. 'Het moest er nog een bijkomen van niet.' 'Je schrijft nooit voor een doelgroep maar altijd voor mensen.' Rick Evers is trainer en tekstschrijver met dik 20 jaar ervaring. Hij maakt mens en organisatie blij met praktische trainingen, sterke teksten en communicatieadvies. Helder schrijven is zijn stokpaardje. Hoe ver Ricks liefde voor schrijven gaat, werd duidelijk toen hij vader werd. Kersverse vaders moeten er om drie uur 's nachts uit om een flesje te geven. Normale mensen kruipen daarna weer in bed. Rick niet. Die gaat schrijven.



- > De langverwachte opvolger van het succesvolle *Schrijf eens even normaal, joh!*, waarvan meer dan 6.000 exemplaren verkocht zijn.
- > Met informatie over hoe je AI optimaal inzet voor je teksten.
- > En natuurlijk de glimlachgarantie.

UITVOERING	paperback
OMVANG	192 pagina's
AUTEURS	Willem Verdaasdonk, Rick Evers
FORMAAT	14 x 21 cm
ISBN	9789462962187
NUR	616
THEMA	CBV
PRIJS	21,99
VERSCIJNT	september 2023