



IMPACT MET, VOOR EN DOOR MENSEN



DRIE COMPONENTEN VOOR DUURZAAM SUCCES

STEVEN VAN BELLEGHEM

THE OFFER YOU CAN'T REFUSE

Wat als klanten meer willen dan een uitstekende service?

Het afgelopen decennium hebben nieuwe technologieën een nieuwe standaard gecreëerd op het gebied van customer experience. Klanten verwachten gebruiksgemak, vriendelijke en empathische medewerkers, omnichannel-diensten en een scherpe prijs. Maar hoewel 5G, quantum computing, robotics en AI een bepalende rol blijven spelen in de verwachtingen van klanten, is gebruiksgemak alleen niet meer voldoende om hun loyaliteit te behouden.

De wereld staat voor grotere uitdagingen dan ooit: klimaatverandering, tekorten in de gezondheidszorg, te weinig budget voor overheden... Onzichtbare en automatische interfaces worden een noodzaak, maar bedrijven zullen een actievere rol moeten gaan spelen in de life journey van klanten. Hoe kun je als bedrijf de problemen

in het dagelijks leven van je klant wegnemen en zijn dromen helpen uitkomen? De combinatie van automatisering, een partner willen zijn in het leven van je klanten en concrete maatschappelijke problemen oplossen, is de enige manier om als bedrijf het komende decennium succesvol te zijn. De combinatie van al deze elementen biedt de consument 'an offer they can't refuse'.

- Van de auteur van *When digital becomes human* en *Customers the day after tomorrow*.
- Meer dan 120.000 exemplaren van zijn boeken verkocht. Ze zijn vertaald in zeven talen.

Steven Van Belleghem is een expert in klantgerichtheid in een digitale wereld. Hij is een populaire spreker in binnen- en buitenland. Steven is ook ondernemer: hij is partner van consultancybedrijf nexxworks, co-founder van Zembro en van het contentcreatiebureau Snackbytes.

Uitvoering: **Hardcover**
 Omvang: **240 pagina's**
 Auteur: **Van Belleghem**
 Twitter: **@StevenVBe**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789401470216**
 NUR: **802**
 THEMA: **KJS**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **Oktober 2020**





YOUSRI MANDOUR , DORIEN VAN DER HEIJDEN EN SVEN TURNHOUT

DE STRATEGIE VAN DE KREEFT

Van optimaliseren naar echt vernieuwen

Iedere organisatie wil ook over vijf jaar nog bestaan, en het liefst nog succesvoller zijn dan nu. Dat gaat niet vanzelf, dus worden er talloze plannen gemaakt en strategieën bedacht. Maar waarom mislukken die zo vaak? Waarom is het zo moeilijk om echt te vernieuwen? Waarom blijft het bijna altijd stikken bij het optimaliseren van bestaande processen, producten of diensten? En belangrijker nog: hoe doorbreken we dit nou?

De strategie van de kreeft laat overtuigend zien dat je alleen echt kunt veranderen en vernieuwen als je een oncomfortabel gevoel weet te creëren, het vernieuwingsproces apart organiseert en durft te kannibaliseren. Precies zoals een kreeft doet als hij wil groeien.

Zijn pantser groeit immers niet met hem mee, en om voort te kunnen leven moet hij dat van zich af schudden, een nieuw pantser laten groeien en het oude opeten zodat het nieuwe zich sneller ontwikkelt. Een prachtige metafoer die een-op-een toe te passen is op organisaties.

- Creëer in vijf stappen een echte innovatiedynamiek.
- Leer hoe je ruimte in je organisatie creëert voor échte vernieuwing.

BEVIJD JE UIT
HET KEURSLIJF VAN
HET SUCCES VAN
VANDAAG!

Yousri Mandour is partner bij ICSB Marketing en Strategie en docent op Nyenrode voor diverse executive programma's.

Dorien van der Heijden is eveneens partner bij ICSB Marketing en Strategie.

Sven Turnhout is directeur-bestuurder van hét landelijke kenniscentrum voor woningcorporaties KWH.

Uitvoering: **Flexcover**
Omvang: **200 pagina's**
Auteurs: **Mandour, Van der Heijden, Turnhout**

Formaat: **15 x 23 cm**
ISBN: **9789089655110**
NUR: **801**
THEMA: **KJC, KJD, KJM**
Prijs: **€ 29,99**
Verschijnt: **September 2020**





COLLEGA'S DIE ZICH
GOED VOELEN ZULLEN
VOOR DIE *EXTRA MILE*
GAAN.

ANN DE BISSCHOP

WELLBEING IS WINST²

Waarom gezonde en gelukkige medewerkers je belangrijkste kapitaal zijn

Er is geen enkele ondernemer die twijfelt over het nut en de noodzaak van investeren in grotere bedrijfspannen, *state of the art* hard- en software, innovaties of een uitstekende marketingcampagne. Maar investeren in het welzijn van medewerkers is een heel ander verhaal. En dat is jammer, want juist op dat gebied is nog heel veel winst te behalen.

Ann De Bisschop toont in haar nieuwste boek overtuigend aan dat investeren in welzijn geen luxe is, maar een noodzaak om als organisatie succesvol en futureproof te zijn. Je organisatie staat of valt immers met energieke en betrokken medewerkers die weten dat ze gezien en gewaardeerd worden. Door bewust een beleid te voeren rond wellbeing maken stress, burn-out en presentisme

plaats voor enthousiaste, veerkrachtige en geëngageerde medewerkers.

Met een boeiende mix van haar eigen ervaring, gesprekken met experts en voorbeelden uit verschillende bedrijven, overtuigt Ann De Bisschop managers en hr-directeuren van het belang van een proactief, doordacht en strategisch welzijnsbeleid. Een beleid dat leidt tot Gezonde, Gelukkige, Gemotiveerde, Getalenteerde en Geïnformeerde medewerkers.

Ann De Bisschop is wellbeing consultant, keynotespeaker, columniste en auteur van het succesvolle boek *Aftellen naar Maandag*. Ze inspireert en coacht bedrijfsleiders om meer te investeren in hun medewerkers. Daarnaast motiveert ze medewerkers om met kleine aanpassingen in hun werkdag een groot verschil te maken op het werk.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **240 pagina's**
Auteur: **De Bisschop**
Formaat: **16 x 24 cm**
ISBN: **9789463370660**
NUR: **801**
THEMA: **KJ, KJH, VXA**
Prijs: **€ 30,00**
Verschijnt: **Juni 2020**





‘Intuition doesn’t come to an unprepared mind.’
– Einstein

MARCEL ADRIAANSE

ZAKENDOEN OP GEVOEL

Het intuïtiemodel als basis voor succes

In je werk sta dagelijks voor keuzes. Hoe haal ik deze deal binnen? Neem ik die sollicitant aan of niet? Is het slim deze investering te doen? Veel mensen benaderen dit soort vragen het liefst rationeel: ze verzamelen informatie, analyseren die en doordenken alles grondig. Dat levert vaak hoofdpijn op, maar lang niet altijd een goede beslissing. Wat zou er gebeuren als je wat vaker zou luisteren naar je gevoel?

Marcel Adriaanse vertrouwt al jaren op de kracht van intuïtie. Aan de hand van zijn intuïtiemodel laat hij in dit boek zien hoe intuïtie je zakelijk verder brengt. De eerste drie pijlers van het model – autonomie, analyse en timing – betreffen jou als persoon en helpen je om betere beslissingen te nemen. Met de laatste drie pijlers – intonatie,

empathie en kwetsbaarheid – krijg je met minder moeite meer voor elkaar.

Zijn advies? Zet je denkvermogen in, maar leer vooral te vertrouwen op je gevoel. Dat brengt je niet alleen volop energie en nieuwe inzichten, maar leidt ook tot een succesvolle organisatie en een betere versie van jezelf.

- Vertrouwen op intuïtie leidt tot betere beslissingen, meer zakelijk succes en een leuker leven.
- *Zakendoen op gevoel* is a life changer: de boeken die je daarna leest, de trainingen die je volgt, de gesprekken die je voert – je haalt er veel meer uit.

Marcel Adriaanse is bedrijvenbouwer, investeerder en medeoprichter van interim/consultancybureau Hofmeier. Zijn ondernemerskwaliteiten, levenservaring en unieke persoonlijkheid maken hem tot een inspirator voor ondernemers, managers en kennisprofessionals. Het verbinden van mensen is de rode draad in zijn gedachtegoed.

Uitvoering: **Flexcover**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Adriaanse**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089655196**
 NUR: **801**
 THEMA: **KJ, KJC, VXA**
 Prijs: **€ 24,99**
 Verschijnt: **September 2020**





‘Dit boek is buitengewoon gedreven geschreven. Een must voor elke zelfstandige die zich vrij wil gaan voelen in financiën.’

– Ivo Valkenburg, auteur van *Spirit in Finance*

FEMKE HOGEMA

FINANCIËN VOOR ZZP'ERS EN ANDERE ZELFSTANDIG ONDERNEMERS

Hoe je een financieel gezond bedrijf runt

Zelfstandig ondernemers krijgen te maken met de boekhouding, belastingen, verzekeringen, exploitatiebegrotingen en andere financiële zaken. Zaken waar de meeste zzp'ers niet echt warm voor lopen. Ze richten zich liever op hun onderneming en laten de financiën graag over aan hun boekhouder. Om een gezond bedrijf te runnen hoef je inderdaad geen financieel expert te zijn. Maar je moet wel de grote lijnen snappen. Zodat je de juiste vragen weet te stellen, kunt ingrijpen als het mis dreigt te gaan, een volwaardige gesprekspartner van de bank bent, financiële risico's kunt inschatten en in belangrijke beslissingen ook het financiële aspect weet mee te nemen.

Financiën voor zzp'ers geeft op een toegankelijke en praktische wijze inzicht in alles wat je als zzp'er moet weten om je bedrijf financieel gezond te maken én houden.

‘Femke schrijft zoals ze presenteert. Enthousiast, gedreven, laagdrempelig en praktijkgericht. Haar vak is haar passie. *Financiën voor zzp'ers* is het *Handboek Soldaat* voor de zelfstandige ondernemer.’

– **Koen Grauwelman, Kamer van Koophandel**

8^e
HERZIENE
DRUK



Femke Hogema is ondernemer, auteur en spreker. Het is haar missie om een financieel gezond en winstgevend bedrijf voor alle ondernemers mogelijk te maken. Haar passie voor financiën én communicatie maakt dat ze op een heldere en boeiende manier over financiën schrijft.

Uitvoering: **Flexcover**
Omvang: **256 pagina's**
Auteur: **Hogema**
Formaat: **14 x 21 cm**
ISBN: **9789089655189**
NUR: **801**
THEMA: **KF, KFC, KFFH**
Prijs: **€ 26,50**
Verschijnt: **Juli 2020**



De Sprout Groeigidsen

De makers van Sprout bieden met de groeigidsen een compacte reeks voor ambitieuze ondernemers die sneller willen groeien. Daarvoor putten ze uit praktisch toepasbare wetenschappelijke inzichten en de nieuwste tools en methodes. Maar ook oprichters van scale-ups leggen uit hoe zij succesvol zijn en blijven door vol in te zetten op een groeispit in hun bedrijf.



Wat je moet weten over state of the art recruitment, een rake selectie en een beloning die past bij een groeibedrijf.

ISBN: **9789089654694**



Boordevol tips van experts op het gebied van cashmanagement, financiering en growth hacking.

ISBN: **9789089654830**



Hard groeien, snel schalen: het vraagt om een robuuste groeistrategie.

ISBN: **9789089654731**



De marketinglessen van BALR, Messagebird en VanMoof.

ISBN: **9789089654854**

€20,⁰⁰

EVERSELLERS



9789089654564 € 20,00



9789089653574 € 25,00



9789089653529 € 25,99



9789089654366 € 29,99



9789089654472 € 29,99



9789089654403 € 34,99



9789089653840 € 24,99



9789089654533 € 29,99



9789089654632 € 27,99



9789089654250 € 29,99



9789089654380 € 29,99



9789089654458 € 29,99



9789089654274 € 34,99



9789089654519 € 29,99



9789089654618 € 29,99



9789492873033 € 29,99



9789089654427 € 29,99



9789492873002 € 29,99



9789492873026 € 39,99



9789089654359 € 29,99

VANDUUREN MANAGEMENT

www.vanduurenmanagement.nl

Nederland
Van Duuren Management
T: 0345 473392
E: info@vanduurenmanagement.nl

Rutger Selle
M: 06 53737793
E: rutger@vanduurenmanagement.nl

België
Uitgeverij Lannoo
Kasteelstraat 97
8700 Tielt
+32 51424272
www.lannoo.be
Nadine Algoet
T: +32 51423685
E: nadine.algoet@lannoo.be