

LITERATUUR

BOUW JE ONDERNEMING

Door Pieter van der Kaaij

In 2014 telde Nederland ruim 187.000 startende bedrijven. In lang niet alle gevallen was sprake van een doortimmerd ondernemingsplan. Een slechte zaak, want een goede voorbereiding vergroot de kans van slagen aanzienlijk. Behalve natuurlijk voor die paar witte raven wiens idee zo briljant is dat een plan op de achterkant van een bierviltje volstaat. Ondernemer en ondernemersondersteuner Pieter van der Kaaij geeft starters houvast bij de voorbereiding van hun bedrijf. *Bouw je onderneming!* is een werkboek met oefeningen en opdrachten. De auteur gebruikt bouwen

als metafoor voor een gestructureerde aanpak met visie en focus als onmisbare randvoorwaarden. Via zeven stappen begeleidt Van der Kaaij starters bij het maken van een concreet en compleet ondernemingsplan.

176 pag. ISBN 978-90-9028-555-9.
€ 19,95. Business Value Publishing.



EERSTE HULP BIJ NIEUW ORGANISEREN

Door Ben Kuiken

BEN KUIKEN
EERSTE HULP BIJ
NIEUW ORGANISEREN



In de huidige disruptieve economie is *lean and mean* de norm. Logge, traditioneel georganiseerde bedrijven leggen het af tegen jonge concurrenten die zonder ballast uit het verleden razendsnel groeien. Met *Eerste hulp bij nieuw organiseren* helpt Ben

Kuiken bedrijven met gezondheidsklachten om weer fit te worden. Eerste stap daarbij is om het bestaansrecht scherp te krijgen. Voor wie of wat werkt een organisatie, waartoe is zij op aarde? Is dat (opnieuw) gedefinieerd dan is het vervolgens zaak om te bepalen hoe deze doelstelling het best kan worden bereikt. Dat gaat niet vanzelf. Vaak is het een kwestie van experimenteren, waarbij oude gewoontes moeten worden afgezworen en nieuwe aangeleerd.

124 pag. ISBN 978-94-6126-132-8. € 12,50.
Haystack.

HUMAN2HUMAN

Door Daniëlle de Jonge

Productkenmerken en USP's geven bij een verkooptraject zelden de doorslag. Het gaat om echte aandacht, is de stellige overtuiging van verkooptrainer, spreker en ondernemer Daniëlle de Jonge. Aandacht is onderscheidend en draagt bij aan duurzame relaties. Ook of wellicht juist in de huidige tijd waarin klanten goed geïnformeerd zijn en steeds meer verwachten van producten, diensten en leveranciers. Ook bij digitale relaties is de menselijke factor van cruciaal belang. In *Human2Human* schetst De Jonge hoe een nieuwe klantrelatie

tot stand kan komen. Hierbij maakt zij onderscheid in het vinden, hebben en houden van klanten. Beoogd resultaat: van klanten ambassadeurs maken.



144 pag. ISBN 978-90-8965-277-5. € 19,95.
Van Duuren Management.

BENUT JE STERKE PUNTEN

Door Marcus Buckingham

Marcus Buckingham kreeg veel waardering voor zijn eerdere boek *Ontdek je sterke punten*. Onderscheidende in steek van de populaire managementgoeroe: verspil geen energie aan het verbeteren van zwakke punten maar concentreer je op waar je echt goed in bent, waar je blij van wordt. Dat heeft veel meer impact, zowel voor het individu als voor de organisatie waarin deze functioneert. Buckingham's nieuwe boek is een logisch vervolg. Het geeft inzicht hoe sterke punten verder verbeterd kunnen worden en welke teamrollen het best bij iemand passen. Net als bij de vorige uitgave krijgen lezers van *Benut je sterke punten* toegang tot een online test die nadere inzichten geeft.

176 pag. ISBN 978-90-0034-830-5. € 14,99. Unieboek Het Spectrum.

