

Outbound Sales No Fluff Written By Two Millennials Who Have Actually Sold Something This Decade

Aan de hand van tien praktische en verrassende inzichten zet Steal like an artist je op weg naar meer creativiteit. Met als belangrijkste tip: beter slim gejat dan slecht bedacht. Want Picasso wist het al: 'Kunst is diefstal.' Ideeën die zomaar uit het niets komen, zijn meestal niet de beste - als ze al bestaan. Laat je dus volop inspireren door het werk van anderen, steel goede ideeën en zet ze naar je hand. Volg je interesses, waar ze je ook naartoe leiden. Vroeg of laat wordt die hobby misschien wel je levenswerk. Vergeet het cliché dat je moet schrijven over wat je al weet. Schrijf in de plaats daarvan het boek dat je wilt lezen, maak de film die je wilt zien. En bovenal: wees steeds vriendelijk, blijf uit de schulden en durf af en toe saai te zijn. Want alleen dan zul je voor jezelf ruimte creëren om grenzen te verleggen. Beter slim gejat dan slecht bedacht Je kunt al beginnen vóórdat je weet wie je bent Schrijf het boek dat je zelf wilt lezen Gebruik je handen Nevenprojecten en hobby's zijn belangrijk Maak goed werk en deel het met anderen Grenzen bestaan niet meer Wees vriendelijk (we leven in een kleine wereld) Wees saai (alleen zo raakt je werk af) Creativiteit is schrappen

Nog nooit schreef Brad Thor een actueler boek en Foreign Agent wordt door velen nu al gezien als een nieuw indrukwekkend hoogtepunt in zijn schrijfcarrière. In Washington breekt paniek uit: hoe is het mogelijk dat de informatie over de geheime missie is uitgelekt? Scot Harvath - half spion, half commando - wordt ingeschakeld om antwoorden te vinden. Zijn koortsachtige zoektocht brengt hem van Molenbeek in Brussel naar kraakpanden in Berlijn en van villa's in Beieren naar stof ge dorpjes in door IS bezet gebied

Dan Brown noemt Brad Thor de `auteur van de headlines van morgen; nog voordat de Snowden-affaire aan het licht kwam schreef Thor Zwarte lijst. Een intrigerende en verontrustende thriller waarin hij schetst wat voor ontwrichtende gevolgen total surveillance kan hebben als mensen met kwade bedoelingen het voor het zeggen hebben. Hij schetst een bloedstollend spannend, maar naargeestig scenario dat realistischer is dan we denken. Ergens in de Verenigde Staten houdt de regering in het diepste geheim een lijst bij. Een zwarte lijst. Leden van het Amerikaans congres krijgen hem nooit te zien, alleen de president en een geheim team van adviseurs is van het bestaan ervan op de hoogte. Als je naam er eenmaal op staat, gaat hij er niet meer vanaf totdat je komt te overlijden. Iemand heeft de naam van contraterrorisme-agent en ex-Navy SEAL Scot Harvath op de lijst gezet. En niet alleen die van hem, maar die van iedereen binnen de Carlton Group, zijn opdrachtgever. Met als gevolg dat Harvath de getrainde moordenaars die eropuit zijn gestuurd om hem uit te schakelen van zich af moet zien te schudden zodat hij met zijn nog levende teamleden in contact kan komen. Hij komt er al snel achter dat een van hen zeer gevoelige informatie in handen heeft gekregen waaruit blijkt dat enkele hooggeplaatste figuren binnen het ministerie van Defensie en de NSA de hun beschikbare technologie en wetten misbruiken voor hun eigen sinistere plannen. De vraag is of Harvath kan voorkomen dat de Verenigde Staten getroffen worden door de meest verwoestende terroristische aanval ooit. `De erfgenaam van Tom Clancy en Robert Ludlum flikt het weer. Chicago Tribune `De ultieme paranoiathriller. The Times

Kahneman neemt de lezer mee op een ontdekkingsreis door de krochten van ons brein in dit zeer toegankelijke boek (...). Hij presenteert theorieën, lepelt verrukkelijke anekdotes op, (en) onderwerpt de lezer aan testjes.' ***** De Volkskrant Daniel Kahneman, een van belangrijkste psychologen ter wereld, ontving de Nobelprijs voor de Economie voor zijn invloedrijke werk dat het traditionele rationele beslissingsmodel ter discussie stelde. Zijn gedachtegoed heeft diepgaand effect gehad op vele terreinen - onder andere economie, psychologie en politiek - en nu geeft hij in één boek een overzicht van al die jaren onderzoek en wetenschap. 'Een verbazingwekkend rijk boek: helder, diepgravend, vol verrassende inzichten en waardevolle zelfhulptips. Het is altijd gemakkelijk en af en toe zelfs ontroerend, met name als Kahneman zijn samenwerking met Tversky memoreert. (...) Iedereen moet dit kopen en lezen.' New York Times Book Review

Adviezen om de eigen sterke punten te ontdekken, te ontplooien en te benutten.

In De vijf frustraties van teamwork legt Patrick Lencioni de kern van samenwerking in teams bloot. Dat doet hij aan de hand van deze parabel, waarin Catherine Petersen als ceo een team moet leiden dat onderling zo in conflict is geraakt dat het de hele organisatie negatief beïnvloedt. Gaandeweg openbaren zich vijf grote frustraties waarmee teamleden worstelen, frustraties die de samenwerking saboteren: gebrek aan betrokkenheid, afschuiven van verantwoordelijkheid en niet-resultaatgericht werken. Lencioni laat middels dit verhaal zien hoe deze hindernissen ontstaan en hoe je ze achter je kunt laten. Vervolgens werkt hij het onderliggende model uit. Een boek met een krachtige boodschap voor iedereen die in of met teams werkt.

De volgende Bill Gates zal geen besturingssysteem ontwerpen, en de nieuwe Mark Zuckerberg geen tweede Facebook. Het kopiëren van succesvolle modellen uit Silicon Valley heeft weinig zin. We kunnen wél leren van het vermogen om iets geheel nieuws te creëren in plaats van iets toe te voegen aan wat al bestaat. Peter Thiel is medeoprichter van PayPal en investeerder in vele techbedrijven, zoals Facebook, LinkedIn en Spotify. Dankzij zijn unieke ervaring en strategische inzichten heeft hij met Zero to one dé bijbel van een nieuwe generatie ondernemers geschreven. Zijn inzichten over onder andere strategie, teambuilding, concurrentie, verkoop en pitchen zijn breed toepasbaar. Een must read voor iedere ondernemer!

In Lee Child's korte verhaal James Penney moet Jack Reacher supersnel beslissen: gaat hij James Penney helpen of niet? James Penney is woest als hij wordt ontslagen. Uit wraak steekt hij zijn huis in brand en hij slaat op de vlucht. In het noorden van Californië komt hij iemand in een groene Chevrolet tegen – kan hij de chauffeur vertrouwen? Het blijkt Jack Reacher.

Het heeft de carrières van jonge, veelbelovende genieën doen stranden. Het heeft fortuinen in rook doen opgaan en bedrijven aan de rand van de afgrond gebracht. Het heeft tegenslag ondraaglijk gemaakt en leren van fouten in schaamte veranderd. Zijn naam? Ego, onze innerlijke tegenstander. In een tijd waarin social media, reality-tv en andere vormen van schaamteloze zelfpromotie worden verheerlijkt, moet de strijd tegen ego op vele fronten worden gestreden. Maar gewapend met de lessen uit dit boek zul je, zoals Holiday schrijft, 'minder bezig zijn met het vertellen van verhalen over hoe bijzonder jij bent en daardoor vrijer zijn om jouw wereldveranderende doelen te bereiken.'

Verne Harnish is expert op het gebied van strategische groei. Uitgangspunt voor dit handboek zijn drie basisprincipes voor succesvol management, afkomstig uit de biografie van oliemagnaat John D. Rockefeller, ooit de rijkste zakenman in de VS, die Harnish uitwerkte tot een managementtool voor snelgroeiende bedrijven. De drie principes van Rockefeller zijn: . Prioriteiten: hebben we duidelijke prioriteiten voor de korte en lange termijn? Heeft iedereen zijn eigen prioriteiten daarop afgestemd? . Informatie: is er genoeg informatie om de performance en de

wensen van onze klanten te peilen? Werkt iedereen ook met en volgens die informatie? . Ritme: zijn er regelmatig vergaderingen om de koers en de verantwoordelijkheden scherp te houden? Worden die effectief en zinvol gehouden? De Rockefeller-strategie biedt het gereedschap om de juiste strategische beslissingen te nemen en deze vervolgens ook uit te voeren en te checken of er ook gedaan wordt wat gedaan moet worden. Harnish legt de theorie uit aan de hand van cases en je kunt direct aan de slag met het strategisch plan op één A4tje, het stappenplan en de financieringstactiek. Een onmisbaar handboek voor ambitieuze ondernemers, die liever ondernemer dan manager zijn, maar wél op koers willen blijven. '

In 'Extreem eigenaarschap' vertalen Jocko Willink en Leif Babin de krachtige leiderschapslessen van het slagveld naar heldere principes die toegepast kunnen worden in ieder team en elke organisatie. Toen de Navy SEAL-taskforce van Willink en Leif in 2006 in Irak voor een mission impossible stond: Ramadi veiligstellen, een stad die al min of meer als verloren wordt beschouwd, wisten Willink en Babin onder extreme druk hun team naar de overwinning te leiden. De overwinning is grotendeels te danken aan een teamcultuur van eigenaarschap en discipline. Leiderschap, op ieder niveau, blijkt de doorslaggevende factor voor het succes van het team. In 'Extreem eigenaarschap' delen ze niet alleen hun eigen oorlogservaringen, maar ook praktijkverhalen van de bedrijven die ze na hun militaire loopbaan zijn gaan coachen. Met dit meeslepende boek, waarvan wereldwijd al bijna twee miljoen exemplaren verkocht werden, kun je direct aan de slag met de principes van extreem eigenaarschap.

Simon Sinek laat in 'Begin met het Waarom' zien dat organisaties en leiders die zich richten op het Waarom van hun bedrijf succesvoller, invloedrijker en innovatiever zijn.

Leiderschapsstijlen kunnen verschillen, maar alle grote, inspirerende leiders hebben één ding met elkaar gemeen: ze weten dondersgoed waaróm ze doen wat ze doen. Toch sneeuwt bij veel bedrijven het Waarom nogal eens onder in de hectiek van de dag. 'Begin met het Waarom' helpt je om het Waarom weer centraal te stellen en zo beter en authentieker leiding te geven en je omgeving te inspireren. Met vele voorbeelden uit de praktijk toont Sinek aan dat het werkt. Dit boek is gebaseerd op de ideeën uit zijn TEDX-talk over leiderschap, waarmee hij wereldwijd de aandacht trok.

Martin Lindstrom wordt ingehuurd door de toonaangevendste merken ter wereld om uit te vinden wat hun klanten drijft. Hij besteedt 300 nachten per jaar bij hen thuis om door zorgvuldige observatie van alle details hun verborgen verlangens te ontdekken en zo, in het ultieme geval, aanwijzingen te vinden voor een miljoenenproduct. Lindstrom voert je mee in een wereldomvattend verhaal dat ondernemende marketeers en iedereen die geïnteresseerd is in de eindeloze rijkheid van menselijk gedrag zal boeien en verbazen. Hoe een afgetrapte sneaker van een 11-jarige Duitse jongen leidde tot de ongelooflijke wederopstanding van LEGO. Hoe een magneet op een koelkast in Siberië een Amerikaanse supermarktrevolutie veroorzaakte. Hoe een knuffelbeer in de slaapkamer van een meisje een kledingretailer hielp met de optimalisatie van 1.000 winkels in 20 landen. Hoe een doodgewone armband de klantenloyaliteit met 159 procent verbeterde in minder dan een jaar. Hoe de ergonomische lay-out van het dashboard van een auto aanleiding gaf voor het redesign van de Roomba-stofzuiger.

Recognized on SalesHacker's "Best Sales Books: 30 Elite Picks to Step Up Your Sales Game" This book can be read in less than 45 minutes and covers the fundamentals for anyone getting started in sales or for anyone looking to brush up on their skills. There is no shortage of books or content today to help you learn about sales. In the past 30 years, there has been an incredible amount of research and growth in the sales profession to help modern sales professionals better serve their customers. However, after reading Rory Vaden's New York Times Bestseller "Take The Stairs" and learning that "95% of all books that are purchased are never completely read" and "70% of all books ever purchased are never even opened" we wanted to write a book that everyone could read and take action on immediately. This book is a step-by-step guide for the modern sales professional. We want to give you the framework, knowledge, and skills to fill a sales pipeline with highly qualified opportunities. It's all practical advice - no cutesy stories, no rants, and no product pitches. There are really only two ways to fill a funnel: inbound leads or outbound prospecting. We focus this book exclusively on outbound prospecting, because it's the half of the formula that an individual sales rep can control (that's why so many sales job descriptions include the phrase "we're looking for a hunter").

Wanneer je mensen herinnert aan de tien geboden, zijn ze minder snel geneigd te liegen, ook als het atheïsten zijn. Een aspirientje van een duur merk helpt beter tegen hoofdpijn dan een goedkoop eigen merk, zelfs al zijn de pilletjes identiek. Als we érgens op kunnen rekenen, dan is het wel op de irrationaliteit van menselijk gedrag. En dus maakt het niet uit hoeveel voorlichting een overheid geeft over de gevaren van onbeschermd seks: zodra de opwinding toeslaat, wordt het gezonde verstand overboord gekieperd, zoals Ariely met een amusant experiment laat zien. Waarom we altijd tijd te kort komen toont met verrassende voorbeelden en onderzoeken aan hoe slecht we in staat zijn de juiste beslissingen te nemen en hoe we met dat besef ons voordeel kunnen doen. Net als Malcolm Gladwell slaagt Ariely erin om de nieuwste inzichten over menselijk gedrag voor iedereen bruikbaar te maken

`Brad Thor is de auteur van de headlines van morgen. Dan Brown `De erfgenaam van Tom Clancy en Robert Ludlum. Chicago Tribune Nadat een CIA-agent op mysterieuze wijze overzees komt te overlijden, treedt zijn voornaamste informant naar voren met een opzienbarende en dreigende claim. Er is echter een probleem, niemand weet of ze te vertrouwen is. Maar als er zes uitwisselingsstudenten vermist raken, twee vliegtuigpassagiers van naam en plek wisselen, en een vluchteling die politiek asiel aanvraagt wordt gearresteerd wordt een serie dodelijke gebeurtenissen in gang gezet. Met een ophanden zijnde verwoestende aanval op de Verenigde Staten ziet de kersverse Amerikaanse president zich genoodzaakt om zich te wenden tot anti-terrorisme-expert Scot Harvath om twee van de meest gevaarlijke missies ooit uit te voeren. De overkoepelende missie, met codenaam Operatie Snow Dragon, wordt uiterst geheimgehouden aangezien ontdekking ervan tot een oorlog kan leiden.

Ove is negenenvijftig jaar oud. Mensen noemen hem 'de bittere buurman'. Elke ochtend loopt hij een inspectierondje in zijn buurt. Hij verzet fietsen en controleert de inhoud van afvalbakken, hoewel hij al jaren geen voorzitter meer is van de vereniging van eigenaren. Maar achter deze pedante façade gaat een trieste geschiedenis schuil. Wanneer de nieuwe overburen op een novemberochtend per ongeluk zijn brievenbus pletten, vormt dat het begin van een komisch en hartverwarmend verhaal over onverwachte vriendschap, haveloze katten en de kunst van het achteruitrijden met een aanhangwagen.

Speels en dromerig meesterwerk, waarin een man op de Australische vlakte arriveert in de hoop een film te maken over de vreemde cultuur van de bewoners. Gerald Murnane is tachtig, schreef zo'n vijftien boeken, The New York Times noemde hem 'de grootste auteur in het Engelse taalgebied' en hij lijkt een gedoodverfde Nobelprijswinnaar. Toch hebben veel mensen nog nooit van de Australiër gehoord. Misschien komt dat doordat Murnane in het gehucht Goroke woont, omringd door stapels archieven van zijn eigen schrijfsels. Hij heeft nog nooit in een vliegtuig gezeten, heeft geen tv en geen computer: hij schrijft met één vinger op zijn typemachine. Als hij niet schrijft, staat hij achter de bar van de lokale golfclub. Zijn roman De vlakte, die in 1982 verscheen, geldt in kleine kring al als een meesterwerk. Nu wordt het hoog tijd dat zijn werk het grote publiek bereikt. Met De vlakte debuteert Murnane op spectaculaire wijze in het Nederlands taalgebied. In deze roman arriveert een jongeman op de Australische vlakte in

de hoop een film te kunnen maken over de vreemde, maar rijke cultuur van haar bewoners. Het resultaat is een minutieuze verkenning van het vlakke Australische binnenland en zijn landeigenaren. Waarom zijn broodjeaapverhalen zo hardnekkig en vergeten we alledaagse waarheden zo gemakkelijk? Hoe maakt een krant een kop die ervoor zorgt dat we door willen lezen? En waarom onthouden we complexe verhalen wel, maar complexe feiten niet? Waarom floreren sommige ideeën van meet af aan, terwijl andere razendsnel ter ziele gaan? En hoe verbeter je de kansen van waardevolle ideeën? In De plakfactor leggen Chip en Dan Heath uit hoe je de kleefkracht van ideeën kunt versterken. Deze onmisbare gids laat zien dat 'sticky' ideeën hun kracht ontleen aan zes belangrijke eigenschappen, die ook jij kunt leren beheersen. Dit boek gaat over een van de belangrijkste aspecten van menselijk gedrag en zal de manier waarop je ideeën overbrengt ingrijpend veranderen. De plakfactor is provocerend, onthullend en vaak verrassend grappig. Het onthult de cruciale principes van succesvolle ideeën en de strategieën om je eigen boodschap meer kleefkracht te geven.

Documentaire in romanvorm over Oskar Schindler, een fabrikant in Polen, die tijdens de Tweede Wereldoorlog door tewerkstelling van zoveel mogelijk Joden hen van deportatie probeert te redden.

Leni Zumas' 'Rode klok' speelt zich af in een niet al te verre toekomst. Abortus is opnieuw illegaal verklaard in de Verenigde Staten, evenals ivf en adoptie door alleenstaande ouders. Vier vrouwen uit een klein vissersdorp in de staat Oregon laveren tussen deze nieuwe beperkingen op het vrouwenlichaam en moederschap. De alleenstaande lerares Ro probeert wanhopig zwanger te worden voordat ze te oud is. Susan, de gefrustreerde moeder van twee kleuters, zit vast in een uitzichtloos huwelijk dat haar carrière als advocate in de kiem heeft gesmoord. De vijftienjarige Mattie is ongewenst zwanger. De natuurgenezers Gin kan ze allemaal helpen – totdat zij het slachtoffer dreigt te worden van een hedendaagse heksenjacht. 'Rode klok' is een angstaanjagend plausibele, meeslepende roman over vrouwen van vlees en bloed: The Handmaid's Tale voor het huidige moment.

Een moderne Romeo en Julia als ze nog geleefd hadden en een prachtig verhaal over menselijkheid, vergeving en liefde. De Gleesons en de Stanhopes komen naast elkaar te wonen als ze de stad uit trekken. Lena Gleeson voelt zich eenzaam en probeert vriendschap te sluiten met Anne Stanhope, een elegante, maar kille en onstabiele vrouw die met rust gelaten wil worden. Het is aan hun kinderen, Lena's jongste dochter Kate en Annes enige zoon Peter, om de families bij elkaar te brengen. Maar hun vriendschap wordt danig op de proef gesteld door de tragedie die hun te wachten staat.

Outbound Sales, No Fluff: Written by Two Millennials Who Have Actually Sold Something This Decade. Independently Published

Backpacker brings the outdoors straight to the reader's doorstep, inspiring and enabling them to go more places and enjoy nature more often. The authority on active adventure, Backpacker is the world's first GPS-enabled magazine, and the only magazine whose editors personally test the hiking trails, camping gear, and survival tips they publish. Backpacker's Editors' Choice Awards, an industry honor recognizing design, feature and product innovation, has become the gold standard against which all other outdoor-industry awards are measured.

[Copyright: a667d2bc2846380842178427381def1f](https://www.amazon.com/dp/B084217842)