

# Blueprints For A SaaS Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints

Getting the books Blueprints For A SaaS Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints now is not type of inspiring means. You could not lonely going considering ebook increase or library or borrowing from your associates to approach them. This is an definitely simple means to specifically acquire guide by on-line. This online message Blueprints For A SaaS Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints can be one of the options to accompany you like having new time.

It will not waste your time. acknowledge me, the e-book will definitely impression you extra matter to read. Just invest tiny time to contact this on-line pronouncement Blueprints For A SaaS Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints as with ease as evaluation them wherever you are now.

Blueprint SaaS Methodology Jacco van der Kooij 2017-11-17 The second edition of the book that redefined SaaS sales, now in a portable, easy to read format for 2017. Because of their very nature, SaaS companies live and die on revenue growth. And once the service is ready there is a very small window in which to scale. Missing that window is the difference between massive success and mediocrity. With such high stakes, it is crucial to get a sales team and process in place that will scale. Yet most early stage companies build their sales teams by the seat of their pants. This book distills the authors' years of building high performance SaaS teams into a set of highly detailed instructions that will allow sales leaders to design, implement and execute all around sales plans.

Rework Jason Fried 2010-10-11 Twee succesvolle ondernemers die het softwarebedrijf signals opzetten en tot een succes maakten laten ons zien dat niet altijd meer beter is, maar dat je juist met minder meer kan bereiken. Rework is inspirerend en innoverend. Twee prettig tegendraadse succesvolle ondernemers benaderen complexe zaken heerlijk eenvoudig. Fried & Heinemeier Hansson zetten je aan het denken en helpen je op weg. Verplichte kost voor iedereen die ondernemer of ondernemend is.' Erwin Blom (Handboek Communities) Meer is niet altijd beter, juist met minder kan je meer bereiken. Fried en Hansson hanteren een eenvoudige bedrijfsfilosofie: hou het simpel, wees transparant en eerlijk. Met die filosofie in gedachten schreven ze dit boek: Rework is een no-nonsenseboek voor deze tijd. Fried en Hansson bewijzen dat een bedrijf heel succesvol kan worden zonder mission statement, zonder eindeloze vergaderingen, en met medewerkers die gewoon aan het einde van de dag naar huis gaan, in plaats van twaalf tot veertien uur op kantoor te zitten. In deze tijd is een goed idee meer waard is dan een duur consultancyrapport,

informatie moet je delen, en naar je klant moet je luisteren. Rework is het boek voor iedere (startende!) ondernemer.

Waarom we altijd tijd te kort komen Dan Ariely 2010-04-28 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

Enders Game Orson Scott Card 2013-10-31 Orson Scott Card is voor sciencefiction wat Tolkien is voor fantasy. Enders Game sloeg bij verschijning in als een bom en wordt door zowel fans als recensenten gezien als het beste wat sciencefiction te bieden heeft. De Aarde heeft twee bloedige invasies van `Kruiperds maar nauwelijks overleefd. Om een derde invasie te voorkomen is de Krijgsschool opgericht, waar veelbelovende kinderen een opleiding krijgen tot gezagvoerder van een sterschip van de Internationale Ruimtevaart. Ender Wiggin wordt op al heel jonge leeftijd gerekruteerd. Bij tactische oefeningen in de strijdzal blinkt hij uit, waardoor de schoolleiding torenhoge verwachtingen van de jongen krijgt en hem steeds meer onder druk zet Zal het Ender lukken om de held te worden die de Aarde gaat redden?

Met geslepen messen Olen Steinhauer 2015-10-06 Met geslepen messen van Olen Steinhauer is een mix van Mr. & Mrs. Smith, Tinker, Tailor, Soldier, Spy en Het diner van Herman Koch. Henry Pelham gaat eten met Celia Favreau, zijn ex-geliefde en oud-collega bij de CIA. Zij werkt er niet meer, is inmiddels getrouwd en moeder van twee kinderen. Henry hoopt antwoord te krijgen op een vraag over de zaak Flughafen, die eindigde in een drama. Wat gebeurde er destijds en wie heeft de informatie gelekt die 128 mensen het leven kostte? Terwijl er gekoelde wijn gedronken wordt en kalfsfilet gegeten, spelen beiden een steeds hoger spel, dat eindigt met een haast onverdraaglijk spannende climax. Met geslepen messen van Olen Steinhauer is een vlijmscherpe thriller vol ijzersterke plotwendingen.

Magisterium boek 1 - De IJzerproef Holly Black 2014-11-15 VUUR WIL BRANDEN, WATER WIL STROMEN, LUCHT WIL STIJGEN, AARDE WIL BINDEN, CHAOS WIL VERSLINDEN... De meeste kinderen zouden er alles voor overhebben om mee te doen aan de IJzerproef. Callum Hunt niet. Al zijn hele leven heeft zijn vader hem gewaarschuwd voor magie. Als Callum slaagt voor de IJzerproef, wordt hij toegelaten tot het sinistere Magisterium, dat kinderen opleidt tot machtige tovenaars. Dus doet hij zijn best te falen. Maar het Magisterium lijkt een duistere connectie met zijn verleden én zijn toekomst te hebben, en de IJzerproef is slechts het begin van alle grote uitdagingen die Callum te wachten staan... Duik in de bloedstollende, meeslepende en ijzing wekkende magische wereld van Holly Black en Cassandra Clare, twee grootheden in het fantasygenre. Holly is auteur van de megapopulaire serie De Spiderwick Chronicles. Cassandra schreef de internationale best sellerserie Kronieken van de Onderwereld. Beide series werden succesvol verfilmd. Magisterium is hun eerste serie samen.

Lean in Sheryl Sandberg 2013-03-12 Website van de Lean in-community Volg Lean in op Facebook Volg Lean in op Twitter

Brieven aan een Jonge Dichter Davy Peeters 2018-11-15 Een jongeman staat op het

kruispunt naar volwassenheid en twijfelt aan de keuze die hij moet maken: gaan voor een carrière in het leger of toch de stem van zijn hart volgen en de weg naar het dichterschap inslaan? Aangespoord door jeugdige overmoed besluit hij een brief te schrijven aan de jonge dichter, Rainer Maria Rilke, in de hoop dat hij hem zou kunnen helpen in het overwinnen van zijn besluiteloosheid...

Diep werk Cal Newport 2016-03-22 In 'Diep werk' wijst Cal Newport op de noodzaak van geconcentreerd werken om maximaal te kunnen presteren, een vaardigheid die we langzaam zijn kwijtgeraakt. Newport gebruikte de term 'diep werk' voor het eerst op zijn populaire blog. Hij raakte een zenuw: Newports artikelen over dit onderwerp werden honderdduizenden keren gelezen en overgenomen. De meeste mensen laten zich gemakkelijk onderbreken en besteden een groot deel van de dag aan oppervlakkige werkzaamheden. Dit boek bevat talloze inspirerende verhalen en praktische adviezen over hoe je je werk anders kunt organiseren om diep werk een vaste plek te geven. Want alleen door iets met volle aandacht te doen, ontwikkel je je denkkraft en bereik je meer in minder tijd.

Blueprints for SaaS Sales Jacco Van Der Kooij 2017-09-25 The Customer Engagement Workbook from the team that brought you Blueprints for SaaS Sales.

Steal like an artist Austin Kleon 2022-03-16 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

Presence Amy Cuddy 2016-02-25 'Verplicht leesvoer voor iedereen die het allerbeste uit zichzelf wil halen.' — Kim Hubbard, auteur van People Heb je dat wel eens – dat je na een zenuwslopende uitdaging meteen verlangt naar een herkansing? Misschien na een sollicitatiegesprek, een optreden of een lastige presentatie? Juist op momenten die authenticiteit en kracht van je vragen, kun je je onecht en krachteloos voelen. En kun je daarna jezelf allerlei verwijten maken en er nog jarenlang met spijt op terugkijken. Amy Cuddy heeft miljoenen kijkers in vervoering gebracht met haar TED-talk over 'power poses'. Nu geeft ze ons de intrigerende wetenschappelijke feiten. Ze leert ons eenvoudige technieken die ons helpen om los te komen van angst op spannende momenten en het beste uit onszelf te halen. Presence kenmerkt zich door een stevige wetenschappelijke onderbouwing die op een toegankelijke manier wordt gebracht door een gepassioneerde auteur. Het boek staat vol persoonlijke verhalen van mensen die ooit in de greep waren van angst maar dankzij de adviezen van Cuddy tijdens spannende momenten (weer) een beroep kunnen doen op hun persoonlijke kracht. Amy Cuddy liep op 19-jarige leeftijd ernstig hoofdletsel op. Medici betwijfelden of ze ooit haar mentale capaciteit terug zou krijgen en haar opleiding af zou kunnen maken. Inmiddels is zij sociaal psycholoog, professor en onderzoeker op Harvard Business School. Zij imponeerde in 2012 kijkers over de hele

wereld met haar ted-talk over 'power poses', die nog steeds in de top-drie van meest bekeken ted-talks aller tijden staat. 'Cuddy legt een hartverwarmende bescheidenheid aan de dag. Haar eigen "presence" – haar hartsverlangen om de onzekeren en twijfelaars onder ons te helpen in dit tijdperk van angst – is voelbaar op iedere bladzijde. Presence is concreet én inspirerend, eenvoudig én ambitieus. Maar boven alles: heel krachtig.' — New York Times 'Amy Cuddy maakt de wereld moediger met haar boek. Moed is op een goede manier besmettelijk en presentie zet aan tot presentie. Ze wisselt wetenschap, praktijkvoorbeelden en individuele verhalen af om duidelijk te maken hoe we in uitdagende situaties ons moedigste, meest authentieke zelf kunnen aanspreken en anderen kunnen uitnodigen om hetzelfde te doen. Dit boek is een game-changer!' — Brene Brown

Waar je ook gaat, daar ben je Jon Kabat-Zinn 2015-03-25 Veel mensen denken dat meditatie een manier is om je terug te trekken uit de wereld. Maar het tegenovergestelde is waar. Het is juist een levenskunst, een methode die het mogelijk maakt te genieten en vredig aanwezig te zijn bij alles wat je doet, waar dan ook, iedere dag weer. Dit boek laat zien hoe meditatie een deel van je dagelijks leven kan zijn. De auteur leert de beginner én de geoefende zich open te stellen voor de rijkdom van ieder moment.

Exponentiële organisaties Michael S. Malone 2015-03-14 Een must read voor ceo's, ondernemers en beleidsmakers die niet alleen de noodzaak voor verandering zien, maar ook aan de slag willen. In een tijd waarin ontelbaar veel nieuwe mogelijkheden en kansen zich voordoen, is een nieuw soort business opgestaan: de exponentiële organisatie. Deze bedrijven zijn in staat een groeicurve te laten zien die exponentieel is, dankzij de integrale toepassing van onder andere community's, big data, slimme algoritmes en nieuwe technologieën. Zij laten de traditionele lineaire bedrijven ver achter zich. Salim Ismail, Yuri van Geest en Michael S. Malone onderzochten honderden startups en interviewden tientallen ceo's van de snelst groeiende organisaties (zoals Airbnb, Netflix, Tesla, Waze, Arianna Huffington en Chris Anderson). In dit boek brengen ze de ontwikkelingen op organisatorisch en technologisch gebied in kaart en ze presenteren een raamwerk van interne en externe factoren waarmee elke organisatie, of het nu om een start-up of een multinational gaat, een exponentiële organisatie kan worden.

WBD Blueprints of a SaaS Sales Organization V5-4pages Jacco van der 2015-05-22

Because of their very nature, SaaS companies live and die on revenue growth. And once the service is ready there is a very small window in which to scale. Missing that window is the difference between massive success and mediocrity. With such high stakes, it is crucial to get a sales team and process in place that will scale. Yet most early stage companies build their sales teams by the seat of their pants. This book distills the authors' years of building high performance SaaS teams into a set of highly detailed instructions that will allow sales leaders to design, implement and execute all around sales plans.

Extreem eigenaarschap Jocko Willink 2020-09-18 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

worden, kun je direct aan de slag met de principes van extreem eigenaarschap.

**Nobody Knows You Michael Humblet 2020-10-14** The biggest hurdle between you and your plans for growth is this: nobody knows you. This is true if you're a freelancer, an employee, an executive, even a company founder. You may be going all out with your company brand, but you've neglected to hone your own. But the first thing your business needs to grow, is you. If you feel like there is way more potential than you are currently leveraging, this book is for you. It is for those wanting to scale their business. For those sitting on a great idea with nowhere to go next. For those experts looking for ways to share the knowledge. For those corporate execs who need to find the next competitive edge. And for those who simply want to find another career path. It is time your prospects, future customers, investors or employer got to know you. Fix this basic flaw of remaining under the radar. With the insights in this book, you'll set out your strategy and create content. Not just any content, but content that matters. Content that makes you tick and brings you the right contacts. Build your thought leadership and leverage it as a mechanism to scale your business—starting with yourself. **À PROPOS DE L'AUTEUR** Michael Humblet is obsessed with designing, building, training and scaling sales machines and marketing teams. Twenty years into his sales leadership career, he realised something that stopped him dead in his tracks. Growing a business is not about scaling the sales, it's about scaling you as a person. Today, Humblet shares what he knows. He started a consulting and training business, climbs the stage as a public speaker every week of the year, founded The School of Sales and The House of Spark, and has helped over 1000 businesses to scale

**Freakonomics Steven D. Levitt 2011-06-14** `Als Indiana Jones econoom zou zijn, zou hij Steven Levitt heten. Freakonomics leest als een detective. Wall Street Journal Wat is gevaarlijker: een pistool of een zwembad? Wat hebben sumoworstelaars en schoolmeesters gemeen? En waarom wonen drugsdealers bij hun moeder? Het zijn vragen die je niet gauw van een econoom zou verwachten. Maar Steven Levitt is geen typische econoom. In Freakonomics onderzoekt hij met co-auteur Stephen Dubner de verborgen kant van de dingen om ons heen. De geheimen van de Klu Klux Klan, bijvoorbeeld. Of de waarheid over vastgoedmakelaars. En, stelt hij, heeft het dalen van de misdaadcijfers in plaats van met een goed draaiende economie niet eigenlijk alles te maken met de legalisering van abortus? Freakonomics is het leukste en verhelderendste boek over economie dat je je kunt voorstellen. Een mix van essentiële feiten en een meeslepende vertelling, die onze blik op de moderne wereld voorgoed verandert en verscherpt. `Een fascinerend en belangrijk boek, leesbaar, compact en barstensvol informatie over de wereld om ons heen. Wie dit boek over de raadsels van het alledaagse leven heeft gelezen moet wel concluderen: economie is belangrijk, interessant en erg leuk. de Volkskrant `Levitt stelt ongewone vragen en geeft provocatieve antwoorden. Slim, precies en tot in detail. New York Times

**Alles is uitvogelbaar Marie Forleo 2019-10-09** Marie Forleo zorgt dat je stopt met uitstellen en helpt je je dromen achterna te gaan. Voor iedereen die wil stoppen met uitstellen en aan de slag wil gaan. De miljoenen fans van Marie Forleo halen hun hart op: het langverwachte boek is eindelijk hier. Alles is uitvogelbaar geeft lezers de moed om, ondanks hun angsten, hun dromen waar te maken en significante veranderingen in de wereld teweeg te brengen. Het geloof in ons eigen kunnen staat daarbij centraal. Alles is uitvogelbaar maakt korte metten met disfunctionele overtuigingen en belemmerend gedrag. Forleo neemt je stap voor stap mee in de achtbaan van creativiteit, verandering en vooruitgang. Dit meesterwerk helpt je boven alles jouw innerlijke kracht aan te boren.

**Het 80/20- principe Richard Koch 2017-11-18** Nieuwe editie van 'Het 80/20-principe', de klassieker van Richard Koch waar wereldwijd meer dan een miljoen exemplaren van

verkocht zijn. Het 80/20-principe klinkt als een aardige vuistregel, maar het is meer dan dat: het is een wetenschappelijk bewezen principe. Richard Koch toont in dit boek aan dat het 80/20-principe voor organisaties te gebruiken is als analyse-instrument (met welke producten behalen we de hoogste winst?), en op persoonlijk vlak als denkmethode (op welke thema's moet ik focussen, wat zijn de beste oplossingen?). In beide gevallen is het resultaat: betere beslissingen, minder gedoe, meer effectiviteit. Op strategisch niveau, maar ook in je dagelijkse werk. Iedereen, van de CEO tot de professional, kan met dit boek zijn voordeel doen. Het helpt je te kiezen, te beslissen en sneller vooruit te komen. De jubileumeditie van dit standaardwerk is aangevuld met nieuwe hoofdstukken over de werking van het principe in (online) netwerken.

How To Start Up A Software Business Within A Cloud Computing Environment: An Evaluation Of Aspects From A Business Development Perspective Thomas Buchegger 2014-02-01 The author is beyond excited about the potential that comes from new ventures. One of the key characteristics of successful entrepreneurs is courage, but courage only is most often far too little and can end up in a fiasco soon. The author is convinced that there is a set of rules that is valid for most companies. Knowledge and usage of this set of rules could make an entrepreneurs life much easier. The key question within this book is: 'What aspects of business development are of tremendous importance for Software as a Service start up companies?' In order to find some answers to this question the author defined a pattern by outlining his findings within a fictional company called CashOnePro.

Trage paarden Mick Herron 2018-03-05 River Cartwright wordt gedumpt in Slough House, het afvoerputje van de Britse inlichtingendienst. Agenten die een missie hebben verknald, zoals hij, moeten hier onder leiding van de kleurrijke Jackson Lamb hun dagen slijten als pennenlikkers. 'Trage paarden', zo worden ze genoemd. Op een dag als River naar zijn werk gaat, wordt een jongeman gekidnapt. De gijzelnemers kondigen aan dat ze hem tijdens een livestream zullen onthoofden. Hiervan hebben River en de andere ballingen in Slough House gedroomd: eindelijk een nieuwe kans om zich te bewijzen. Maar hoe dieper ze in deze zaak duiken, des te verwarrender die wordt. Is het slachtoffer wel wie hij lijkt? En wat hebben de kidnappers te maken met een uitgerangeerde journalist? Mick Herron voert in deze sensationele thriller bonte personages op, die stuk voor stuk een verborgen agenda hebben. Trage paarden is vanwege alle verrassende verwickelingen, verbanden met de actualiteit en spotternij een ijzersterk begin van een ijzersterke serie. Mick Herron werd geboren in Newcastle en studeerde in Oxford, waar hij nu nog steeds woont. 'Een van de twintig beste spionageromans aller tijden.' THE DAILY TELEGRAPH 'De meest onderhoudende Britse spionageroman in jaren.' THE MAIL ON SUNDAY

The SaaS Sales Method for Customer Success and Account Managers Dominique Levin 2018-03-13 Customer Success Managers and Account Managers are the newest addition to the sales team, whether they and their organizations know it or not. Building on the ideas in The SaaS Sales Method, which discusses how fundamental sales skills must be applied by every customer-facing employee, The SaaS Sales Method for Customer Success & Account Managers: How to Grow Customers goes deep on the fundamental skills of CSMs and Account Managers. It also goes beyond, to discussing in detail how CSMs and AMs must interact with other sales teams in order to truly maintain an consistent customer experience and maximize revenues from existing customers.

Subscribed Tien Tzuo 2018-06-05 A USA Today bestseller! Companies like Netflix, Spotify, and Salesforce are just the tip of the iceberg for the subscription model. The real transformation--and the real opportunity--is just beginning. Subscription companies are growing nine times faster than the S&P 500. Why? Because unlike product companies,

subscription companies know their customers. A happy subscriber base is the ultimate economic moat. Today's consumers prefer the advantages of access over the hassles of maintenance, from transportation (Uber, Surf Air), to clothing (Stitch Fix, Eleven James), to razor blades and makeup (Dollar Shave Club, Birchbox). Companies are similarly demanding easier, long-term solutions, trading their server rooms for cloud storage solutions like Box. Simply put, the world is shifting from products to services. But how do you turn customers into subscribers? As the CEO of the world's largest subscription management platform, Tien Tzuo has helped hundreds of companies transition from relying on individual sales to building customer-centric, recurring-revenue businesses. His core message in *Subscribed* is simple: Ready or not, excited or terrified, you need to adapt to the Subscription Economy -- or risk being left behind. Tzuo shows how to use subscriptions to build lucrative, ongoing one-on-one relationships with your customers. This may require reinventing substantial parts of your company, from your accounting practices to your entire IT architecture, but the payoff can be enormous. Just look at the case studies: \* Adobe transitions from selling enterprise software licenses to offering cloud-based solutions for a flat monthly fee, and quadruples its valuation. \* Fender evolves from selling guitars one at a time to creating lifelong musicians by teaching beginners to play, and keeping them inspired for life. \* Caterpillar uses subscriptions to help solve problems -- it's not about how many tractors you can rent, but how much dirt you need to move. In *Subscribed*, you'll learn how these companies made the shift, and how you can transform your own product into a valuable service with a practical, step-by-step framework. Find out how you can prepare and prosper now, rather than trying to catch up later.

De 5 frustraties van teamwork Patrick Lencioni 2012-06-19 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.

Blueprints for a SaaS sales organization Jacco van der Kooij 2015

Ons feilbare denken Daniel Kahneman 2012-02-02 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 vermakelijk 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

The SaaS Sales Method for Account Executives: Jacco Van Der Kooij 2018-03-14 Sales account executives today face challenges from all directions. Customers want to do their own research. Sales cycles are shorter. Contract sizes are smaller. And few companies have

the time or resources to invest in ongoing sales training. This set of Blueprints provides a detailed and structured approach to succeeding as a sales account executive. With advice for both individual salespeople as well as for sales team leaders, The SaaS Sales Method for Account Executives: How to Win Customers builds on The SaaS Sales Method by focusing on the fundamental sales skills needed to help customers commit, as opposed to just closing them.

De ontdekking Harlan Coben 2019-03-12 'Geweldig. Ik ben jaloers.' Stephen King Als zijn dochter Paige aan de drugs raakt en van huis wegloopt, doet Simon er alles aan om haar te vinden. Zijn zoektocht voert hem naar een onderwereld vol drugs en criminaliteit. Dan blijkt dat Paige niet de enige verdwenen jongere is. Samen met privédetective Elena Ramirez komt Simon op het spoor van een sekte-achtige organisatie: de Schitterende Waarheid. Kunnen Simon en Elena de schimmige praktijken van de Schitterende Waarheid ontmaskeren? Zal hij zijn dochter levend terugzien? En waarom lijkt er een verband te bestaan tussen de sekte en zijn eigen vrouw? De pers over de boeken van Harlan Coben 'Cobens thrillers staan op eenzame hoogte.' Algemeen Dagblad 'Een juweeltje van een thriller met verrassende wendingen, goed opgebouwde spanning, humor, scherpe dialogen en een doortimmerd plot. Een echte aanrader.' Nederlands Dagblad 'Coben sleurt de lezer mee.' Vrij Nederland

Gespleten Karin Slaughter 2018-06-12 'Karin Slaughter is wederom in bloedvorm.' ????  
Telegraaf Sterke personages, bloedstollende spanning, met verve en vakmanschap geschreven. Andrea Cooper denkt haar moeder, Laura, door en door te kennen. Maar wanneer het restaurant waar ze samen lunchen onder vuur wordt genomen en een doodgewone middag in een bloedbad eindigt, ziet Andrea een heel andere kant van haar. De koelbloedigheid waarmee moeder de schutter overmeestert en doodt, vindt ze ronduit schokkend. Het blijkt dat Laura zich al dertig jaar schuilhoudt onder een andere naam en haar verleden één grote leugen is. Wat is er gebeurd en waarom wil iemand haar het zwijgen opleggen? En wat moet je doen als je eigen moeder een leugenaar blijkt te zijn - of ergen dan dat? 'Karin Slaughter is adembenemend sterk in haar deconstructie van Laura, het übermoederdier in wie goed en kwaad een verbluffend spel spelen.' Knack 'Gruwelijk knap opgeschreven.' de Volkskrant 'Vakwerk.' De Standaard 'Waanzinnig goed.' Twan Huys  
Pupil Julie Kagawa 2015-07-09 Lang geleden hebben de drakendoders van de Orde van St.-Joris de draken bijna uitgeroeid. Maar ze zijn er nog steeds, en hun aantal neemt zelfs toe onder de ijzeren heerschappij van Talon. Ember en haar broer Dante zijn jonge draken die voor het eerst worden losgelaten in de mensenmaatschappij. Eén zomer lang mogen ze als gewone tieners van hun relatieve vrijheid genieten vóór Talon beslist over hun toekomst. Broer en zus vermaken zich uitstekend met vrienden aan het strand, maar vooral de opstandige Ember wordt nauwlettend in de gaten gehouden. Een van haar nieuwe vrienden is de knappe, serieuze Garret, van wie ze zeer menselijke kriebels in haar buik krijgt. Wat ze niet weet, is dat Garret is opgevoed met maar één doel: hij moet draken die zich verborgen houden tussen de mensen opsporen en vernietigen... 'Een spannend fantasyverhaal over een opstandige, nieuwsgierige jonge drakin die op zoek is naar haar identiteit en de waarden en normen waar ze voor wil staan. Een echte pageturner vol actie, geheimen en romantiek.' - NBD Biblion

De Sales Architect Terry van den Bemt 2020-04-02 Terry van den Bemt legt in 'De Sales Architect' uit hoe je sales nu echt goed aanpakt. Sales is allang geen eendimensionaal trucje meer. Het is een veelzijdig gebied dat veel meer vraagt dan een dosis enthousiasme en doorzettingsvermogen. Het opbouwen van een goed geolied salessysteem is belangrijk. Of je nu commercieel verantwoordelijk bent voor een klant, een team of je eigen bedrijf. Terry



van den Bemt neemt je mee over de volledige breedte van het hedendaagse salesvak. Van strategie en teaminrichting tot aan werkprocessen, salesvaardigheden en een gezonde cultuur: alles komt in 'De Sales Architect' aan bod. Met zijn bewezen aanpak bespaar je jezelf en je bedrijf een hoop stress en teleurstellingen. En het belangrijkste: je wint tijd en goede klanten.

The SaaS Sales Method Fundamentals Jacco Van Der Kooij 2018-03-14 The SaaS Sales Method Fundamentals: How to Have Customer Conversations distills how the entire organization communicates with customers down to a simple set of interactions. These interactions happen across multiple channels, from email to phone to in person meetings. What is different about how Blueprints approaches communication is that it emphasizes Impact - understanding how everything in the customer relationship affects the customer's business results. Sales professionals, whether Sales Development Representatives, Account Executives, Customer Success Managers, or Account Managers, will benefit from the important impact-oriented communications frameworks in this book.

De Rockefeller-strategie Verne Harnish 2010-04-28 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. '

The Builder's Guide to the Tech Galaxy Martin Schilling 2022-07-13 Learn to scale your startup with a roadmap to the all-important part of the business lifecycle between launch and IPO In The Builder's Guide to the Tech Galaxy: 99 Practices to Scale Startups into Unicorn Companies, a team of accomplished investors, entrepreneurs, and marketers deliver a practical collection of concrete strategies for scaling a small startup into a lean and formidable tech competitor. By focusing on the four key building blocks of a successful company – alignment, team, functional excellence, and capital—this book distills the wisdom found in countless books, podcasts, and the authors' own extensive experience into a compact and accessible blueprint for success and growth. In the book, you'll find: Organizational charts, sample objectives and key results (OKRs), as well as guidance for divisions including technology and product management, marketing, sales, people, and service operations Tools and benchmarks for strategically aligning your company's divisions with one another, and with your organization's "North Star" Templates and tips to attract and retain a triple-A team with the right scale-up mindset Checklists to help you attract growth capital and negotiate term sheets Perfect for companies with two, ten, or one hundred employees, The Builder's Guide to the Tech Galaxy belongs on the bookshelves of founders, managers, entrepreneurs, and other business leaders exploring innovative and proven ways to scale their enterprise to new heights.

Begin met het waarom Simon Sinek 2012-03-08 Simon Sinek laat in 'Begin met het Waarom'

zien dat organisaties en leiders die zich richten op het Waaron 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 Waaron nogal eens onder in de hectiek van de dag. 'Begin met het Waaron' helpt je om het Waaron 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.

Scaling up Verne Harnish 2015-10-21 Succesauteur en consultant Verne Harnish beantwoordt de belangrijkste vragen over groei voor jouw bedrijf. Met inzichten die toepasbaar zijn bij elke groeifase. Verne Harnish biedt met 'Scaling up' een beproefd recept waarmee je groei initieert en begeleidt. Hij beantwoordt hierin vragen als: hoe kan ik mijn organisatie laten groeien dit jaar? En daarna? Hoe richt ik mijn organisatie in voor duurzame en constante groei? Hoe maak ik een helder strategisch én operationeel plan voor mijn mensen? Hoe haal ik meer uit mijzelf en mijn team? 'Scaling up' is een praktische, gedegen methode om een langetermijnstrategie op te zetten en die vervolgens terug te brengen tot wat de organisatie het komend kwartaal moet doen. De methode is een combinatie van effectiviteit (met de juiste mensen de goede dingen doen) en efficiëntie (de dingen goed doen). Naast een gezonde basis voor groei biedt dit boek ook een eenvoudig model om de groei inzichtelijk te maken en te bewaken. Je beperkt je tot vier beslissingsvelden: mensen, strategie, uitvoering en cashflow. Zo kost een effectieve uitvoering minder dan vijf uur per week! Met dit werkboek houd je de vinger aan de pols van de bedrijfsgroei.

Durf te leiden Brené Brown 2019-02-12 Brené Brown heeft de afgelopen twintig jaar onderzoek gedaan naar de emoties en ervaringen die betekenis geven aan ons leven, en werkte de afgelopen zeven jaar nauw samen met leiders en cultuurveranderaars over de hele wereld. Ze ontdekte dat allerlei bedrijfstakken, van kleine start-ups tot Fortune 50-bedrijven, met dezelfde vraag worstelen: 'Hoe ontwikkelen we moediger leiders en hoe verankeren we moed en durf in onze bedrijfscultuur?' In dit nieuwe boek combineert Brené haar onderzoeksresultaten met persoonlijke verhalen en voorbeelden om deze vraag te beantwoorden. Durf te leiden gaat over echt leiderschap: vanuit het hart en vol moed.

Blueprints for a SaaS Sales Organization Jacco Van Der Kooij 2018-03-14 An updated version of the must-have book for SaaS sales teams, which The SaaS Sales Method defines to include Marketing, Sales, and Customer Success. Because of their very nature, SaaS companies live and die on revenue growth. And once the service is ready there is a very small window in which to scale. Missing that window is the difference between massive success and mediocrity. With such high stakes, it is crucial to get a sales team and process in place that will scale. Yet most early stage companies build their sales teams by the seat of their pants. This book distills the authors' years of building high performance SaaS teams into a set of highly detailed instructions that will allow sales leaders to design, implement and execute all around sales plans. Blueprints for a SaaS Sales Organization provides detailed guidance for SaaS sales leaders on how to build an sales organization that works together across the entire customer relationship. It builds on the concepts in The SaaS Sales Method and provides detailed information on how to structure teams so that they apply fundamental sales skills during Moments That Matter.

Blueprints for SaaS Sales Jacco Van Der Kooij 2017-09-27 The Prospecting Workbook from the team that brought you Blueprints for SaaS Sales.

