

Blueprints For A Saas Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization

Volume 2 Sales Blueprints

Thank you very much for downloading Blueprints For A Saas Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints. Maybe you have knowledge that, people have search numerous times for their favorite novels like this Blueprints For A Saas Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints, but end up in harmful downloads. Rather than enjoying a good book with a cup of tea in the afternoon, instead they are facing with some malicious bugs inside their desktop computer.

Blueprints For A Saas Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints is available in our book collection an online access to it is set as public so you can get it instantly. Our book servers hosts in multiple countries, allowing you to get the most less latency time to download any of our books like this one.

Merely said, the Blueprints For A Saas Sales Organization How To Design Build And Scale A Customercentric Sales Organization Volume 2 Sales Blueprints is universally compatible with any devices to read

[Lean in](#) Sheryl Sandberg 2013-03-12 Website van de Lean in-community Volg Lean in op Facebook Volg Lean in op Twitter

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.

Dark net Jamie Bartlett 2015-12-17 Dark net is een onthullende beschrijving van het deel van het internet dat niet met een gewone browser te bereiken is. Hier bevinden zich de meest gevaarlijke én creatieve subculturen: de 'trollen' en pornoproducenten, de drugshandelaren en hackers, maar ook idealistische bitcoinontwikkelaars. Het is een wereld die maar een paar klikken van je verwijderd is. En toch hebben de meesten van ons hem nog nooit bezocht. Jamie Bartlett traceerde de hoofdrolspelers en ging met ze in gesprek. Wat hij ontdekte is opzienbarend en choquerend. Hij neemt je mee op een duizelingwekkende tour door deze dynamische wereld, en laat zien wat er gebeurt wanneer mensen in complete anonimiteit kunnen opereren.

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.

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.

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

The Sales Acceleration Formula Mark Roberge 2015-02-24 Use data, technology, and inbound selling to build a remarkable team and accelerate sales The Sales Acceleration Formula provides a scalable, predictable approach to growing revenue and building a winning sales team. Everyone wants to build the next \$100 million business and author Mark Roberge has actually done it using a unique methodology that he shares with his readers. As an MIT alum with an engineering background, Roberge challenged the conventional methods of scaling sales utilizing the metrics-driven, process-oriented lens through which he was trained to see the world. In this book, he reveals his formulas for success. Readers will learn how to apply data, technology, and inbound selling to every aspect of accelerating sales, including hiring, training, managing, and generating demand. As SVP of Worldwide Sales and Services for software company HubSpot, Mark led hundreds of his employees to the acquisition and retention of the company's first 10,000 customers across more than 60 countries. This book outlines his approach and provides an action plan for others to replicate his success, including the following key elements: Hire the same successful salesperson every time — The Sales Hiring Formula Train every salesperson in the same manner — The Sales Training Formula Hold salespeople accountable to the same sales process — The Sales Management Formula Provide salespeople with the same quality and quantity of leads every month — The Demand Generation Formula Leverage technology to enable better buying for customers and faster selling for salespeople Business owners, sales executives, and investors are all looking to turn their brilliant ideas into the next \$100 million revenue business. Often, the biggest challenge they face is the task of scaling sales. They crave a blueprint for success, but fail to find it because sales has traditionally been referred to as an art form, rather than a

science. You can't major in sales in college. Many people question whether sales can even be taught. Executives and entrepreneurs are often left feeling helpless and hopeless. The Sales Acceleration Formula completely alters this paradigm. In today's digital world, in which every action is logged and masses of data sit at our fingertips, building a sales team no longer needs to be an art form. There is a process. Sales can be predictable. A formula does exist.

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.

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. '

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

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.

Cloud Native Python Manish Sethi 2017-07-21 Build cloud native applications in Python About This Book This is the only reliable resource that showcases the tools and techniques you need build robust and resilient cloud native applications in Python Learn how to architect your application on both, the AWS and Azure clouds for high availability Assess, monitor, and troubleshoot your applications in the cloud Who This Book Is For This book is ideal for developers with a basic knowledge of Python who want to learn to build, test, and scale their Python-based applications. No prior experience of writing microservices in Python is required. What You Will Learn Get to know "the way of the cloud", including why developing good cloud software is fundamentally about mindset and discipline Know what microservices are and how to design them Create reactive applications in the cloud with third-party messaging providers Build massive-scale, user-friendly GUIs with React and Flux Secure cloud-based web applications: the do's, don'ts, and options Plan cloud apps that support continuous delivery and deployment In Detail Businesses today are evolving so rapidly that having their own infrastructure to support their expansion is not feasible. As a result, they have been resorting to the elasticity of the cloud to provide a platform to build and deploy their highly scalable applications. This book will be the one stop for you to learn all about building cloud-native architectures in Python. It will begin by introducing you to cloud-native architecture and will help break it down for you. Then you'll learn how to build microservices in Python using REST APIs in an event driven approach and you will build the web layer. Next, you'll learn about Interacting data services and building Web views with

React, after which we will take a detailed look at application security and performance. Then, you'll also learn how to Dockerize your services. And finally, you'll learn how to deploy the application on the AWS and Azure platforms. We will end the book by discussing some concepts and techniques around troubleshooting problems that might occur with your applications after you've deployed them. This book will teach you how to craft applications that are built as small standard units, using all the proven best practices and avoiding the usual traps. It's a practical book: we're going to build everything using Python 3 and its amazing tooling ecosystem. The book will take you on a journey, the destination of which, is the creation of a complete Python application based on microservices over the cloud platform. Filled with examples, this book takes a step-by-step approach to teach you each and every configuration you need to make your application highly available and fault tolerant.

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 vóóordat 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

Entering StartUpLand Jeffrey Busgang 2017-10-10 Many professionals aspire to work for startups. Executives from large companies view them as models to help them adapt to today's dynamic innovation economy, while freshly minted MBAs see magic in founding something new. Yes, startups look magical, but they can also be chaotic and inaccessible. Many books are written for those who aspire to be founders, but a company only has one or two of those. What's needed is something that deconstructs the typical startup organization for the thousands of employees who join a fledgling company and do the day-to-day work required to grow it into something of value. Entering StartUpLand is a practical, step-by-step guide that provides an insider's analysis of various startup roles and responsibilities--including product management, marketing, growth, and sales--to help you figure out if you want to join a startup and what to expect if you do. You'll gain insight into how successful startups operate and learn to assess which ones you might want to join--or emulate. Inside this

book you'll find: A tour of typical startup roles to help you determine which one might be the best fit for you Profiles of startup executives across many different functions who share their stories and describe their responsibilities A methodology to identify and evaluate startups and position yourself to find the opportunity that's right for you Written by an experienced venture capitalist, entrepreneur, and Harvard Business School professor, Entering StartUpLand will guide you as you seek your ideal entry point into this popular, cutting-edge organizational paradigm.

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.

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.

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 denkkracht en bereik je meer in minder tijd.

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 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.

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

Encyclopedia of Information Systems and Technology - Two Volume Set Phillip A. Laplante 2015-12-29 Spanning the multi-disciplinary scope of information technology, the Encyclopedia of Information Systems and Technology draws together comprehensive coverage of the inter-related aspects of information systems and technology. The topics covered

in this encyclopedia encompass internationally recognized bodies of knowledge, including those of The IT BOK, the Chartered Information Technology Professionals Program, the International IT Professional Practice Program (British Computer Society), the Core Body of Knowledge for IT Professionals (Australian Computer Society), the International Computer Driving License Foundation (European Computer Driving License Foundation), and the Guide to the Software Engineering Body of Knowledge. Using the universally recognized definitions of IT and information systems from these recognized bodies of knowledge, the encyclopedia brings together the information that students, practicing professionals, researchers, and academicians need to keep their knowledge up to date. Also Available Online This Taylor & Francis encyclopedia is also available through online subscription, offering a variety of extra benefits for researchers, students, and librarians, including: ? Citation tracking and alerts ? Active reference linking ? Saved searches and marked lists ? HTML and PDF format options Contact Taylor and Francis for more information or to inquire about subscription options and print/online combination packages. US: (Tel) 1.888.318.2367; (E-mail) e-reference@taylorandfrancis.com International: (Tel) +44 (0) 20 7017 6062; (E-mail) online.sales@tandf.co.uk

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.

From Impossible to Inevitable Aaron Ross 2019-05-15 Break your revenue records with Silicon Valley's "growth bible" "This book makes very clear how to get to hyper-growth and the work needed to actually get there" Why are you struggling to grow your business when everyone else seems to be crushing their goals? If you needed to triple revenue

within the next three years, would you know exactly how to do it? Doubling the size of your business, tripling it, even growing ten times larger isn't about magic. It's not about privileges, luck, or working harder. There's a template that the world's fastest growing companies follow to achieve and sustain much, much faster growth. From Impossible to Inevitable details the hypergrowth playbook of companies like Hubspot, Salesforce.com (the fastest growing multibillion dollar software company), and EchoSign—aka Adobe Document Services (which catapulted from \$0 to \$144 million in seven years). Whether you have a \$1 billion or a \$100,000 business, you can use the same insights as these notable companies to learn what it really takes to break your own revenue records. Pinpoint why you aren't growing faster Understand what it takes to get to hypergrowth Nail a niche (the #1 missing growth ingredient) What every revenue leader needs to know about building a scalable sales team There's no time like the present to surpass plateaus and get off of the up-and-down revenue rollercoaster. Find out how now!

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 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.

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.

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.

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 Ruimtevloot. Ender Wiggin wordt op al heel jonge leeftijd gerekruteerd. Bij tactische oefeningen in de strijdzaal 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?

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.

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.

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 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

Revenue Operations Stephen G. Diorio 2022-04-19 Crush siloes by connecting teams, data, and technologies with a new systems-based approach to growth. Growing a business in the 21st Century has become a capital intensive and data-driven team sport. In Revenue Operations: A New Way to Align Sales and Marketing, Monetize Data, and Ignite Growth, an accomplished team of practitioners, academics, and experts provide a proven system for aligning revenue teams and unlocking growth. The book shows everyone how to connect the dots across an increasingly complex technology ecosystem to simplify selling and accelerate revenue expansion. With Revenue Operations, you'll understand what it takes to successfully transition to the new system of growth without killing your existing business. This practical and executable approach can be used by virtually any business - large or small, regardless of history or industry - that wants to generate more growth and value. By reading this book you will find: Real-world case studies and personal experiences from executives across an array of high technology, commercial, industrial, services, consumer, and cloud-based businesses. The six core elements of a system for managing your commercial operations, digital selling infrastructure, and customer data assets. Nine building-blocks that connect the dots across your sales and marketing technology ecosystem

to generate more consistent growth and a better customer experience at lower costs. The skills and tools that next generation growth leaders will need to chart the roadmap for a successful career in any growth discipline for the next 25 years. An indispensable resource for anyone who wants to get more from their business – board members, CEOs, business unit leaders, strategists, thought leaders, analysts, operations professionals, partners, and front-line doers in sales, marketing, and service - Revenue Operations is based on over one thousand surveys of and interviews with business professionals conducted during 2020 and 2021. It also includes a comprehensive analysis of the sales and marketing technology landscape. As a perfectly balanced combination of academic insight and data-driven application, this book belongs on the bookshelves of anyone responsible for driving revenue and growth.

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.

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

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 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.

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.

Startup Lessons #203-#303 George Deeb 2018-11-01 This is the follow up book to the best-selling books, "101 Startup Lessons—An Entrepreneur's Handbook" and "Startup Lessons #102-#202". These Startup Lessons #203-#303 continue the startup learnings as a comprehensive, one-stop read for entrepreneurs who want actionable insights about a wide range of startup and digital-related topics from George Deeb, a serial entrepreneur and partner at Red Rocket Ventures. The book is a startup executive's strategic "playbook", with "how-to" lessons about business in general, sales, marketing, technology, operations, human resources, finance, fund raising and more, including many case studies herein. We have demystified and synthesized the information an entrepreneur needs to strategize, fund, develop, launch and market their businesses. Join the 1,500,000+ readers who have already benefited from these books, freely available and continuously updated on the Red Rocket Blog website.