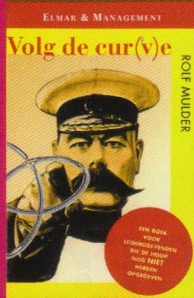


People management



Hoe houdt u uw medewerkers gemotiveerd en betrokken bij hun dagelijks werk? Daar is niet één simpel trucje voor. De goede manager toont zich als een ware service provider voor zijn afdeling!

Uit onderzoek blijkt dat gemiddeld slechts 29% van het personeel echt gemotiveerd is en betrokken bij het werk. Geef de moed echter nog niet op! Effectief people management is nu eenmaal één van de meest complexe en uitdagende werkzaamheden die men zich kan voorstellen. Het vergt veel inspanning en visie, maar u kunt er wel voldoening uithalen en resultaat mee boeken, dankzij de adviezen van *Rolf Mulder*.

Hij biedt de lezer een heldere beschrijving van wat leidinggevend en medewerkers van elkaar mogen verwachten. Maar hij geeft vooral aan hoe u als manager uw houding en gedrag moet aanpassen. U hebt immers een voorbeeldfunctie en moet de voorwaarden scheppen waarbinnen uw medewerkers optimaal kunnen presteren en excelleren. “Want als je goede service biedt”, stelt Mulder, “krijg je gemotiveerde en betrokken medewerkers.”

Volg de cur(v)e door Rolf Mulder, 112 pagina's, € 12,95, Uitgeverij Elmar, ISBN 978-90-389-1873-0.



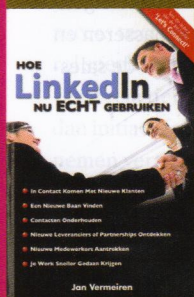
Succesvol innoveren

Stilstand is achteruitgang. Daarom slaan we vaak aan het innoveren. Maar niet elke innovatie blijkt een succes. Lees hoe u dat voortaan op een betere manier kunt gaan aanpakken.

Innovatie is de motor van de vooruitgang, in welke sector dan ook. Helaas gaat bij innoveren echter vaak veel mis. *Klaas Koops* ging op zoek naar een aanpak om innoveren te verbeteren. Door het belangrijkste gemeenschappelijke kenmerk van innovaties centraal te stellen – nieuw gedrag – kwam hij een aantal kritieke factoren voor succesvol(ler) innoveren op het spoor.

Zo moet een innovator onder meer beschikken over een combinatie van cruciale eigenschappen: pioniersgeest, strategisch gedrag, professioneel gedrag, communicatief vaardig en verantwoordelijkheidsgevoel. De innovatie zelf kan heel divers van aard zijn: van radicale benaderingen die nieuw zijn voor de hele wereld tot ‘incrementele’ innovaties: er worden geen spelregels veranderd, het spel wordt anders of beter gespeeld (zoals nieuwe besturingsprogramma's of betere auto's). Koops benoemt factoren die bepalend zijn voor innovatief resultaat en reikt daarmee een helder denk- en handelingsmodel aan.

Innoveren kan beter door Klaas Koops, 146 pag., € 15,00, Uitgeverij Eburon, ISBN 978-90-5972-314-6.



LinkedIn echt gebruiken

U bent inmiddels vast ook aan menig (oud)collega en zakenpartner ‘gelinked’. Leuk, maar doet u echt iets met deze contacten? Lees hoe u dit netwerk optimaal gebruikt.

Een netwerk waar je op kunt terugvallen, is onontbeerlijk. Internet heeft nieuwe mogelijkheden gebracht en de website bij uitstek op professioneel vlak is LinkedIn. Ruim een miljoen Nederlanders hebben inmiddels een profiel op LinkedIn en de nodige connecties. U waarschijnlijk ook. Maar wat hebt u eraan? Hoe kunt u LinkedIn gebruiken op een manier die u resultaten brengt, zonder dat u er al te veel tijd in hoeft te stoppen?

Jan Vermeiren schreef deze gids die echt een aanrader is. Hij geeft antwoorden op vaak gestelde vragen, biedt een overzicht van weinig gekende functies en presenteert een lijstje met gratis tools die tijd besparen wanneer je werkt met LinkedIn. Ook treft u een kort stappenplan aan voor directe toepassing, zodat u meteen resultaten ziet. En u krijgt adviezen om via LinkedIn bijvoorbeeld een nieuwe klant, baan, medewerker of nieuwe opdrachten te vinden.

Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken door Jan Vermeiren, 188 pag., € 19,95, Networking Coach, ISBN 978-90-8118-860-9.



Competente medewerkers

Medewerkers beschikken lang niet altijd over de juiste competenties om hun dagelijkse werk naar behoren te doen. Lastig, maar daar is in veel gevallen iets aan te doen. Lees hoe u hen kunt helpen.

Niet elke medewerker beschikt altijd over de competenties om uit te blinken in zijn werk of door te groeien naar een nieuwe functie. Moet u dan afscheid nemen? Nee, er zijn ook andere mogelijkheden. *Geerhard Bolte* beschrijft hoe u individuele werknemers kunt begeleiden bij het ontdekken van hun natuurlijke talenten, de competenties die zijzelf hebben ontwikkeld en de competenties die ze missen.

Belangrijk daarbij is om eerst de basiscompetenties van de persoon in kwestie in kaart te brengen: wat is zijn parate kennis? Heeft hij ervaring? Wat is zijn karakter? Vervolgens komen de competentieprofielen aan bod: welke competenties zijn nodig als basiscompetentie en welke als functiecompetenties? Ook verwachtingen en reële wensen van zowel manager als medewerker moeten duidelijk in kaart worden gebracht, evenals de noodzaak tot opleiding of training. Het boek besluit met een aantal cases.

Benut talent met competentie management door Geerhard Bolte, 88 pag., verkrijgbaar via www.unique.nl, ISBN 978-90-77881-36-1.

Wilt u deze boeken bestellen: zie pagina 43. Meer salesboeken vindt u op www.sales-online.nl onder 'Shop'.