

Geef nooit korting!

Adviezen hoe om te gaan met prijsdruk

Lage prijzen zijn funest voor een gezond rendement en tasten de winst van bedrijven, professionals en zelfstandigen enorm aan. Sinds de crisis is de prijs- en margedruk op veel markten alleen maar toegenomen. En de verwachting is dat daar voorlopig geen einde aan zal komen, zelfs niet als de economie herstelt.

In de luchtige en humorvolle presentatie ‘Geef nooit korting!’ geeft Jos Burgers zijn toehoorders adviezen hoe gaan met prijsdruk. Hij maakt op een praktische wijze duidelijk hoe je prijsdruk voorkomt en tegen gaat. Want lage prijzen zijn geen vaststaand feit. De eigen invloed op de prijs is veel groter dan we vaak denken.

Jos Burgers biedt zijn gehoor praktische adviezen en verhelderende inzichten hoe prijsdruk om te buigen in hogere prijzen en betere marges. Ontdek dat er vele manieren zijn om in de dagelijkse praktijk aan prijsdruk te ontsnappen. De beloning, een beter rendement, is alleszins de moeite waard.

Jos Burgers is auteur van bestsellers als *Industriële marketing*, *Relatiebeheer als Groeistrategie*, *Professionals & Relatiemanagement*, *Zeven marketingwetten voor professionals*, *No Budget Marketing* en *Klanten zijn eigenlijk nét mensen!* Dit laatste boek was het bestverkochte managementboek van 2006.

In 2009 schreef hij een managementroman over klantgerichtheid, met als titel *Hondenbrokken*. Het was het bestverkochte managementboek van dat jaar. In 2011 verscheen *Geef nooit korting!*, over hoe om te gaan met prijsdruk. In 2012 kwam *Gek op gaten* uit, over het verbeteren van de klantgerichtheid van medewerkers. Het was het bestverkochte managementboek van dat jaar.

Zijn laatste boek, uitgebracht in 2014, is getiteld *De Wet van Snuf*. Die titel gaat over de kracht van geven bij het versterken van relaties en is uitgeroepen tot het bestverkochte managementboek van 2014.