

“Wat je geeft, krijg je terug”

Presentatie door Jos Burgers

Iedereen kent de aloude natuurwet ‘Wat je geeft, krijg je terug’.

Wie betere relaties wil, bijvoorbeeld met klanten, collega’s, of gewoon thuis, of meer invloed wil op zijn omgeving, moet zich de kunst van het geven zien eigen te maken. Door te geven bouw je tegelijkertijd krediet op, waardoor anderen zich begripvoller gaan opstellen en jouw fouten accepteren.

Bestsellerauteur Jos Burgers legt op een humoristische en prikkelende manier uit, wat de kracht van geven is, en wat je zoal kunt geven. Hij presenteert verschillende manieren van geven, die hij op een inspirerende manier met herkenbare praktijkvoorbeelden illustreert. Geven kost je weinig, maar maakt wel dat anderen je veel gaan gunnen.

Wie vaker iets gegund wil krijgen, begint dus met geven. Maar geven is niet zonder risico. Er is moed voor nodig om beter te worden in de kunst van het geven.

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.