



JOS BURGERS

Marketingman. Auteur Bestseller. Klantbinding Expert.

Categorie

Business & Management, Wetenschap & Onderwijs, Communicatie & IT

Type

Expert | Thought leader

Inzetbaarheid

Keynote spreker, Workshops

Talen

NL

Afkomstig van

Nederland

Tijdslijn

2014

De wet van snuf' was het best verkochte boek dit jaar

2012

Gek op gaten' Was het best verkochte boek dit jaar

2009

Hondenbrokken' was het beste verkochte boek van dit jaar

2006

Klanten zijn eigen net mensen, best verkochte managementboek dit jaar

1999

Benoeming Register Marketeerd

Biografie

Jos Burgers is een expert op het gebied van marketing en klantgerichtheid. Elk jaar houdt hij ongeveer 200 presentaties over dit onderwerp. Hij heeft daarnaast diverse boeken geschreven, die allemaal bestsellers werden.

Hij was tien jaar werkzaam in diverse verkoop- en marketingfuncties bij een technische groothandel. Hij adviseerde organisaties van uiteenlopende aard en omvang op het terrein van strategie, marketing en klantgerichtheid. In 1999 is hij door het Nederlands Instituut voor Marketing benoemd tot Register Marketeer (RM). Na een studie Bedrijfseconomie aan de universiteit in Tilburg was hij ruim tien jaar als docent Marketing & Marktonderzoek verbonden aan Fontys Hogescholen te Eindhoven.

Tegenwoordig richt hij zich volledig op het

schrijven van boeken en het geven van presentaties, workshops en seminars. Jos Burgers is een veelgevraagd spreker. Zijn boeken vormen daarvoor de basis. Seminars van Jos Burgers zijn opvallend goed, omdat zijn presentaties voorzien zijn van anekdotes, voorbeelden en praktische “eye openers”. Hij houdt zijn publiek een spiegel voor, waardoor elke deelnemer concrete verbeterkansen ziet in de eigen organisatie.

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 publiceerde hij Geef nooit korting!, over hoe om te gaan met prijsdruk. Zijn voorlaatste nieuwe boek over succesvol zijn is genaamd De Wet van Snuf. En zijn laatste boek 'Een fan per dag' Hoe je verwachtingen van de klanten overtreft.