

## Closers Survival Guide Grant Cardone

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 doorslaggevend 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.

"Learn to close, and you will never be without work, and will never be without money." — Grant Cardone

? ???? ?????? ??? ??????? ??????? ???????????, ???? ?????????????, ???? ?? ?????????, ??? ?????????????? ???? ?????????? ? ???????, ??????? ?????? ?? ????????? ??????????, ??????? ??????????? ???? ???? 100 ??????????.

Dit e-book is NIET geschikt voor zwart-wit e-readers. Marcella Hazan (1924-2013) wordt beschouwd als een van de grootste Italiaanse kookboekenauteurs. De klassieke Italiaanse keuken is haar meesterwerk: het is een toegankelijk en duidelijk standaardwerk en geschikt voor een groot publiek, van beginnende thuishokks tot gevorderde chefs. Als geen ander weet Hazan de geuren, kleuren en smaken van de échte Italiaanse keuken over te brengen. Iedereen die houdt van heerlijk eten zou dit kookboek in zijn kast moeten hebben.

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.

Pentingnya kemampuan menjual bagi kesuksesan Anda adalah seperti pentingnya oksigen bagi kehidupan. Keterampilan menjual adalah suatu KEHARUSAN untuk mempromosikan diri Anda, bisnis Anda, dan ide Anda kepada orang lain. Banyak yang berpikir bahwa jika mereka bekerja lebih keras, mereka akan diganjar posisi yang lebih tinggi. Fakta membuktikan sebaliknya: orang yang dipromosikan adalah yang paling berhasil menjual gagasannya kepada orang lain. Banyak yang mengatakan bahwa penyebab utama kegagalan bisnis adalah kekurangan modal. Kenyataannya, bisnis itu gagal karena ia tidak mampu menjual ide, produk, dan layanan kepada publik dalam jumlah yang cukup besar untuk menjamin keberhasilannya. Sell or Be Sold tidak hanya wajib dibaca oleh mereka yang berkarier di bidang penjualan, tetapi juga oleh siapa pun yang ingin sukses. Grant Cardone menunjukkan betapa kesuksesan mustahil diraih tanpa pemahaman tentang konsep penjualan. Buku ini berisi pandangan baru tentang seni penjualan yang dilakukan secara bermartabat dan etis demi mendapatkan semua yang Anda inginkan dalam hidup ini.

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 vóórdat 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.

A bestselling author, writer, speaker, TV star, and regular guest on FoxBusiness, NBC, MSNBC and Business Insider, Grant Cardone has no problem selling how to be successful--because he is successful. His secret? He's obsessed with success. Drawing upon his obsession, Cardone empowers small business owners to use theirs. Coached by Cardone and following examples set by other success stories, small business owners learn how to let their obsession for their business guide them into expanding their operations and growing profits. Given 100 ways to take their business to the next level, business owners are challenged to shift from a defensive mindset to an offensive outlook, changing the primary focus from expenses to revenue. Solutions covered include: \*Branding- how to create a unique brand \*Omnipresence - how to get your company everywhere at little cost \*Pushing your people to greatness never allowing your staff to be average \*Identifying a purpose greater than your product or service \*How to establish value unique to price \*Working your staff to their potential not to a quota \*Power of keeping your staff sold \*Treating obscurity as your only issue \*Doing the things you fear \*Reaching up for business associates and clients \*Having big problems not little ones \*Over-committing to your customers \*Making a list of contacts that would change your business.

Kahneman neemt de lezer mee op een ontdekkingsreis door de kromten 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 gemakkelijk 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

In De wording van Steve Jobs wordt afgerekend met het stereotype, eendimensionale beeld van Jobs als opvliegende, zelfzuchtige leider. Diepgravend, gedetailleerd en zich baserend op solide feiten, tonen de auteurs hoe de onbezonnen ondernemer die wordt verstoten uit het bedrijf dat hij zelf oprichtte, uitgroeit tot een visionair leider. Schlender en Tetzelli vertellen het werkelijke verhaal over Jobs: hoe hij worstelde met zijn tekortkomingen en leerde om zijn sterke eigenschappen maximaal in te zetten. Hun rijke beschrijvingen worden ondersteund door exclusieve verhalen van Jobs' naasten die voor het eerst meewerken aan een biografie, waardoor een gelaagd, authentiek en compleet portret ontstaat. Ze spraken met Jobs echtgenote, vrienden, collega's en concurrenten. En zo wordt duidelijk dat Jobs' ongeëvenaarde succes op veel meer pijlers rustte dan 'slechts' de juiste producten kiezen - zoals iMac, iPod, iPhone, iPad. Juist in zijn latere leven werd hij geduldiger, ontwikkelde hij een zeer hechte band met zijn team die gecombineerd met zijn fameuze, niet aflatende passie, Apple tot een van de meest succesvolle bedrijven ooit maakte. 'Beste portret ooit. Voor het

eerst geheel volledig.' – Eddy Cue, Hoofd Software Apple 'Steve Jobs zoals u hem niet kent. Deze biografie toont ook de "zachte kant" van de Apple-oprichter.' – De Morgen 'Bevat meer details over de computerindustrie dan Isaacsons biografie.' – NRC Handelsblad  
Steve Jobs was een visionaire en legendarische ondernemer. Zijn slogan 'Think different' is meer dan een marketingkreet, het is een manier van leven en werken. Maar je hoeft niet bij Apple te werken om van zijn voorbeeld te kunnen leren! De innovatieve aanpak van Jobs en Apple kan voor iedereen werken. In dit boek, een bestseller in de VS, onthult Carmine Gallo de zeven succesvolle principes die Steve Jobs toepaste in zijn eigen leven en werk. Gallo baseerde zich daarvoor op honderden interviews met Apple-medewerkers en op eigen onderzoek. Met dit boek leer je anders kijken naar je eigen verhaal, je visie - en ook naar je carrière, je klanten en je merk.

Depuis que j'ai écrit mon premier livre, *Sell to Survive* (Vendre pour survivre), que j'ai auto publié, j'ai écrit trois autres livres : *Closer Survival Guide* (Le Guide de survie pour conclure), *If you're not First you're Last* (Si vous n'êtes pas premier, vous êtes dernier) qui est devenu un « New York Times best-seller », et enfin *The 10X Rule* (la règle des 10X) qui parle de la seule différence entre le succès et l'échec, et que j'ai l'habitude de présenter à la télévision lors de différentes émissions. En écrivant ces livres, j'ai appris beaucoup de choses sur ce que les gens peuvent réellement utiliser à partir de mes contenus, ce qui fonctionne, et, grâce aux retours et commentaires de mes lecteurs, j'ai appris les points sur lesquels ils avaient besoin d'aide. *Sell to Survive* n'a jamais été vendu dans les librairies traditionnelles, mais il a atteint la tranche supérieure des meilleures ventes de tous les livres auto publiés, et ce seulement grâce au « bouche-à-oreille ». J'ai personnellement reçu des milliers de commentaires et questions en raison de ce livre. Comme beaucoup de mes lecteurs l'ont déclaré : ce livre a complètement changé leur carrière dans la vente. D'autres, qui ne se considéraient pas comme des vendeurs professionnels ont souligné le fait que ce livre leur a permis de voir où ils avaient raté leur carrière, tout en les aidant à redéfinir leurs objectifs pour développer leurs entreprises. Je pense que "*Sell to Survive*" est le livre le plus important sur la vente qui a été écrit au cours de ces 50 dernières années et il est vital pour toute personne qui est intéressée à faire de ses rêves une réalité. Nous avons repris ce livre et l'avons retravaillé, ajouté des éléments, mis à jour, et rebaptisé : *Vendre ou perdre — Comment tracer sa route dans les affaires et dans la vie*. Appéciez-le, Grant Cardone.

The Closer's Survival Guide is perfect for sales people, negotiators, deal makers and mediators but also critically important for dreamers, investors, inventors, buyers, brokers, entrepreneurs, bankers, CEO's, politicians and anyone who wants to close others on the way they think and get what they want in life. Show me any highly successful person, and I will show you someone who has big dreams and who knows how to close! The end game is the close.

Peter Minuit kocht in 1626 Manhattan voor 24 dollar, en niet veel later kwamen ook de oesterbanken bij Ellis Island in Nederlandse handen. New York groeide uit tot een stad die beroemd was om haar oesters, die in brede kringen en in grote hoeveelheden werden geconsumeerd - en men kwam van over de hele wereld om ze te proeven. Het is mede dankzij haar oesters dat New York zich ontwikkelde tot toonaangevend centrum van de internationale gastronomie. 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.

Basiswerk van de grondlegger van de Scientology Kerk.

I want to help you reach millionaire status, even get rich, if you believe that you deserve to be the person in the room that writes the check for a million dollars, ten million or even 100 million—let's roll.

Hoe kunnen wij de mensen in onze samenleving ertoe brengen om de juiste keuzes te maken, keuzes waardoor ze gezonder en gelukkiger worden en waardoor ze over meer welvaart en vrijheid beschikken? We kunnen mensen met zachte hand – met een nudge – naar betere keuzes leiden, zonder hen te beperken in hun keuzevrijheid. Bijvoorbeeld door in schoolkantines gezonde voeding op ooghoogte te zetten, of door meer betrokkenheid bij pensioenen te creëren door sommige spaarplannen opt-out te maken in plaats van opt-in. Sinds de publicatie van Nudge in 2008 heeft het boek veel teweeggebracht. Thaler en Sunstein zijn adviseurs geworden van de regering van Barack Obama. David Cameron heeft het boek required reading gemaakt voor al zijn partijgenoten. Dit boek toont op baanbrekende wijze hoe kleine beleidswijzigingen grote impact kunnen hebben.

Je veux vous aider à atteindre le statut de millionnaire, et même devenir riche. Si vous pensez être la personne dans la salle qui mérite de remplir le chèque d'un million de dollars, dix millions ou même 100 millions – alors c'est parti.

The Millionair BookletHoe Word Je Super RijkGrant Cardone

Du sätter med din kund och kommer inte på vad du ska säga för att få affären i hamn. Ditt säljsamtal börjar glida dig ur händerna, fast du egentligen har en bra produkt som du vet att kunden kommer att tjäna på om han eller hon bara köper den. Men kunden blir osäker, trummar lite med fingrarna, får ökad puls, vill kanske, men känner sig inte riktigt tillfreds med situationen och väljer den enkla utvägen: -Nej. I den här boken får du lära dig vad du skulle ha gjort annorlunda och för första gången någonsin, presenteras ett modern synsätt på hur du ska se på begreppet avslutstekniker, för att du ska kunna möta den moderna kunden i deras verklighet. Med 100 olika sätt att fråga efter affären i olika kundsituationer, så kommer den här boken förmodligen ligga i din säljväska och tas fram inför varje säljsamtal du kommer att ha framöver!

In dit boek laat ik je niet alleen zien hoe leuk en eenvoudig het is om een heerlijk visgerecht op tafel te zetten, maar ook hoe wij er zorg voor kunnen dragen dat ook volgende generaties van vis kunnen blijven genieten. Samen met de wereldberoemde fotograaf David Loftus leefde, viste en kookte ik met de mannen, vrouwen en kinderen van 's werelds meest duurzame visserijgemeenschappen. Vissers die op een verantwoorde manier hun vis vangen en daarmee een voorbeeld zijn voor de rest van de wereld. De meer dan honderd visrecepten zijn afkomstig uit alle windstreken, van IJsland tot India en van Gambia tot Canada, geschikt voor elk moment van de dag, van een snelle lunch tot een feestelijk maal, en dankzij de heldere beschrijvingen geschikt voor elke visliefhebber. Naast de talloze gerechten licht ik diverse technieken stap-voor-stap toe. De prachtige fotografie vertelt, verleidt en verduidelijkt waar

woorden tekort schieten. Met dit boek wil ik de verhalen achter vis vertellen en iedereen inspireren om met goede, verantwoorde vis de lekkerste gerechten te maken. Enjoy! Voor nu en de toekomst. Bart van Olphen

????? ?? ??? ?????????? ?? ?????????????? ??????? ?????????????, ??? ? ?? ?? ???????, ??? ?????????? ?? ?????????????? ?? ??????? ?????? ? ????? ?????? ?????? ?? ?? ??????? ????????, ?????? ?????????? ??? ??? 100 ?????????? ???????.

Amazon, Apple, Facebook, en Google zijn vier van de invloedrijkste bedrijven ter wereld. Bijna iedereen denkt te weten hoe ze dat geworden zijn. Bijna iedereen heeft het fout. Over De vier is de laatste twintig jaar ongelooflijk veel geschreven. Niemand beschrijft hun macht en fenomenale succes zo inzichtelijk als Scott Galloway. Hij gaat op zoek naar antwoorden op een aantal fundamentele vragen: Hoe is het De vier gelukt ons leven zo te infiltreren dat ze bijna onmogelijk te vermijden (of te boycotten) zijn? Waarom vergeeft de beurs ze zondes die andere bedrijven zouden verwoesten? Is er, in hun race om als eerste het bedrijf te worden dat een biljoen dollar waard is, nog iemand die de strijd met ze kan aangaan? Op zijn eigen unieke manier, die hem ook een van de meest gevierde business-professoren heeft gemaakt, deconstrueert hij de strategieën van De vier die schuilgaan onder het glanzende oppervlak. Hij laat zien hoe zij – met een niet te evenaren snelheid en bereik – onze fundamentele emotionele behoeftes manipuleren die ons al sinds de oertijd drijven. En hij onthult hoe je deze inzichten kunnen toepassen voor de groei van je eigen bedrijf of carrière. Of je nu de concurrentie met ze wilt aangaan, zaken met ze wilt doen of gewoon in de wereld wilt leven die zij domineren, je moet De vier begrijpen.

Pak Jun Do is de zoon van een verdwenen moeder en een invloedrijke vader die een kamp leidt voor weeskinderen, Langdurige Toekomst. Pak Jun Do proeft daar voor het eerst van de macht, hij selecteert welke kinderen mogen eten en welke worden uitgeleend voor zware fysieke arbeid. Vanwege zijn loyaliteit en scherpe instincten trekt hij al snel de aandacht van regeringsfiguren en dan begint zijn snelle klim op de carrièreladder van het leger, al noemt hij zichzelf 'een nederig burger van de meest glorieuze natie ter wereld'. Jun Do wordt een professionele kidnapper die, om in leven te blijven, eindeloos moet laveren tussen steeds wisselende regels, willekeurig geweld en de ronduit verbijsterende eisen van de opperheren. Gedreven tot het uiterste neemt hij de verraderlijke rol aan van Kim Jong-il's rivaal, in een poging de vrouw van wie hij houdt, te redden – Sun Moon, een legendarische actrice 'zo zuiver, dat ze niet wist hoe stervende mensen eruitzagen'. Gestolen leven is een voortjagend verhaal, een verhaal over verloren onschuld en een romantische liefdesverhaal in één, en tegelijk een magnifiek portret van een tot nu toe verborgen gebleven wereld: een Noord-Korea vol honger, corruptie en terloopse wreedheid, maar ook vol kameraadschap, gestolen momenten van schoonheid, en liefde. Gestolen leven katapulteert Adam Johnson meteen naar de groep van de grote, hedendaagse schrijvers.

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

Author Hydn Rousseau's father walked out on him, his three siblings, and his mother when Rousseau was five years old. Most of his daily meals as a young man consisted of bread and sugar water. He didn't graduate from high school. He was convicted for selling drugs and served eight and a half years in prison. But that didn't stop Rousseau from accomplishing his goals and dreams. In Failure is Not an Option, he shares his story of growing up in poverty and how he didn't allow himself to become a victim or blame others for his circumstances. He stopped making excuses and took full responsibility for his actions. Twenty years later, he is a successful family and businessman who volunteers and mentors in the community. A story of perseverance, dedication, and personal transformation, this memoir aims to help others tap into their greatness to accomplish goals and dreams.

[Copyright: 8bd95cc5a6e252cae7c7f0b72aa783bc](#)