

Jos Burgers

Over Jos Burgers

Drs. Jos Burgers (1951) is een van de meest gevraagde managementsprekers in Nederland. Hij was tien jaar werkzaam in verkoop- en marketingfuncties bij een technische groothandel. Na een studie Bedrijfseconomie aan de universiteit in Tilburg was hij ruim tien jaar als docent Marketing & Marktonderzoek verbonden aan Fontys Hogescholen te Eindhoven. Daarna adviseerde hij gedurende een tiental jaren bedrijven en instellingen op het terrein van strategie, marketing en klantgerichtheid.

Tegenwoordig richt hij zich volledig op het schrijven van boeken en het geven van presentaties, workshops en seminars. Met meer dan 100 presentaties per jaar is hij een veelgevraagd spreker over onderwerpen als strategie, marketing en klantgerichtheid.

Zijn boeken en praktijkervaring vormen de basis voor de presentaties die hij geeft. Hij houdt zijn publiek een spiegel voor en laat mensen anders naar hun werk en hun dagelijkse praktijk kijken. Humor is daarbij een belangrijk wapen, evenals het gebruik van praktijkvoorbeelden.

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. Het boek getiteld De Wet van Snuf kwam uit in 2014. Die titel gaat over de kracht van geven bij het versterken van relaties en is uitgeroepen tot het bestverkochte managementboek van 2014. Het boek Eén fan per dag!, uitgebracht in 2017, gaat over het overtreffen van de klantverwachting en is het bestverkochte managementboek van 2017 en 2018. In Jos zijn nieuwste boek, dat uitkwam in 2020, Thuis ben ik niet zo leuk! vertelt hij meer over het vinden en binden van klanten, met een beetje humor.