

Wat ondernemers en auteurs zeggen over het boek  
*Klantcommunicatie*

‘Vincie brengt met haar nieuwste boek *Klantcommunicatie* weer een nagenoeg perfecte en complete checklist uit. Natuurlijk met zinvolle tips & trucs. Bent u (startend) ondernemer? Doe er uw voordeel mee, check wat u al goed doet en wat u beter kunt doen. Met dit boek kan u bijna niets meer ontgaan.’

Henk Stultiens, adviseur en trainer bij Explizzit, op het snijvlak van gedrag en organisatie, auteur van *Het fenomeen status*

[www.explizzit.nl](http://www.explizzit.nl)

‘Dit boek is een zeer overzichtelijke en waardevolle hand-out voor ondernemers. Zowel ervaren als startend. Een boek waar je elke dag opnieuw even in kunt lezen, ongeacht welke pagina of welk hoofdstuk, om jezelf eraan te blijven herinneren dat alles draait om de klant. Praktische tips, ervaringen van professionals én onmisbare geheugensteuntjes. Word en blijf een goede ondernemer, en krijg en houd tevreden klanten. Lees dit boek!’

Rogier Berlips, oprichter Buro Sambal en winnaar BNN's Topmanager Gezocht

[www.burosambal.nl](http://www.burosambal.nl)

‘Vincie van Gils heeft een boek geschreven voor – zoals ze zelf zegt in de inleiding van dit boek – “ondernemers die geen tijd hebben voor veel theorie en snel en gedegen willen weten wat ze kunnen doen om succesvol te zijn in de contacten met hun klanten”. Daarin is ze wat mij betreft helemaal geslaagd. Helder, duidelijk en vlot geschreven. Met heel veel checklijsten, tips en plannen van aanpak. Je kunt er direct mee aan de slag. Naast de mondelinge en schriftelijke communicatie komt ook de digitale communicatie ruimschoots aan bod. Veel onderwerpen passen de revue. Onderwerpen die variëren van de inrichting van je bedrijfspand tot en met het slim aanpakken van klachten. Van het voeren van een Skype-gesprek tot het voeren van een face-to-face-gesprek. Van ouderwetse zaken tot digitale informatie. Kortom, een compleet boek en een aanrader voor iedere ondernemer die zijn/haar communicatie serieus neemt!’

Ronald van den Hoff, directeur CDEF Holding BV, auteur van *Society 3.0* en oprichter van Seats2meet.com

[www.ronaldvandenhoff.nl](http://www.ronaldvandenhoff.nl)

'U heeft het nieuwste boek van Vincie van Gils in handen. En nu vraagt u zich natuurlijk af of u dat moet gaan kopen, en vervolgens gaat u zich natuurlijk afvragen of u het ook gaat lezen, en daarna volgt de vraag of u het ook gaat toepassen. Misschien dat ik u daarbij over de streep kan trekken. Ik ben het met lang niet alles in dit boek eens. Zo heb ik een hekel aan *elevator pitches* en checklists. Als het immers zo simpel zou zijn dat je succesvol wordt door een verhaal uit je hoofd te leren of een simpele checklist toe te passen, deden we het allemaal allang. Toch geef ik het advies om dit boek te gaan kopen, lezen en toe te passen. De reden daarvoor is simpel. Ik ken geen boek dat zo volledig alle aspecten over communicatie met klanten behandelt. Waarschijnlijk komt u ook zaken tegen waar u het helemaal niet mee eens bent, of die u gewoon helemaal anders doet. Maar één ding staat vast: als u dit boek gelezen heeft, kunt u niet meer zeggen dat u iets bent vergeten. En daar zijn uw klanten u dankbaar voor. Ik wens u veel communicatieplezier met uw klanten!'

Richard Engelfriet, ondernemer en auteur van onder meer *Hoe vang ik een rat?* en *De Wet van Olvarit*

[www.richardengelfriet.nl](http://www.richardengelfriet.nl)