

Over Bart Groothuis

Bart Groothuis MPM (1961) is organisatie-adviseur.

Bart werkt als principal adviseur bij M&I/Partners in Amersfoort. Daarnaast richt hij zich, met zijn eigen adviespraktijk, op het verbeteren van de commerciële slagkracht van collega adviseurs.

Bart heeft een gedegen IT-achtergrond. Hij heeft in de IT carrière gemaakt van analist-programmeur via informatie-analist naar diverse managementfuncties. Daarnaast heeft hij vele jaren ervaring in het adviesvak, van operationeel IT-niveau, tot adviseur van bestuurders in non-profitorganisaties. Vrijwel altijd opererend op het snijvlak van organisatie-inrichting, procesinrichting en IT.

Bart heeft in zijn loopbaan zelf ervaren dat verkoopvaardigheden voor een professional onmisbaar zijn. Inhoudelijke kwaliteit alleen is niet voldoende. ‘Gewone dingen ongewoon goed doen’ heeft veel invloed op de beleving van opdrachtgevers en daarmee op het effect van je advies. Opdrachtgevers willen gemak, genot, gewin en geen-gezeur. Succesvolle professionals (h)erkennen deze behoeften.

Bart is auteur van de boeken ‘Creëer een band met je klant’ en ‘Verkoop Jezelf’. Beide boeken staan vol met tips en praktijkvoorbeelden. De boeken geven inzicht in de essentie van verkopen voor professionals, laat zien hoe je positieve emoties bij opdrachtgevers oproept en duurzame relaties ontwikkelt en onderhoudt.

Bart schrijft columns voor diverse bladen en websites.