

Sap Successfactors Workforce Analytics Brochure

Thank you for reading Sap Successfactors Workforce Analytics Brochure. Maybe you have knowledge that, people have search hundreds times for their favorite readings like this Sap Successfactors Workforce Analytics Brochure, but end up in malicious downloads.

Rather than reading a good book with a cup of coffee in the afternoon, instead they are facing with some malicious bugs inside their computer.

Sap Successfactors Workforce Analytics Brochure is available in our digital library an online access to it is set as public so you can get it instantly.

Our books collection saves in multiple countries, allowing you to get the most less latency time to download any of our books like this one.

Merely said, the Sap Successfactors Workforce Analytics Brochure is universally compatible with any devices to read

Capaciteitsplanning in de zorg Bart Berden 2016-08-22 Het uitgangspunt van dit boek is goede patiëntenzorg, kostenbeheersing en aantrekkelijk werkgeverschap. Zorg wordt geleverd door mensen. Een tevreden of ontevreden patiënt oordeelt vooral op basis van de inzet en het handelen van zorgverleners. Een zorginstelling bestaat, voor alles, uit medewerkers en niet uit apparatuur, stenen of (gratis) parkeerplaatsen. Het belang van de medewerker heeft geleid tot toenemende aandacht voor het personeelsbeleid. Dat geldt voor de volle breedte, van werving en selectie, matching van taken en competenties tot en met continue scholing en toetsing. Naar verhouding is er minder aandacht voor de planning van de inzet van medewerkers. Dat roept verbazing op. Een niet passende bezetting heeft aanzienlijke consequenties: via de niet gemotiveerde, onder- of overbelaste medewerkers kan het leiden tot mindere kwaliteit van zorg. Ook is het een directe aanslag op de doelmatigheid van de onderneming. Het is deze constatering die de verantwoording vormt voor het onderwerp van dit boek.

Leading Organizations Scott Keller 2017-04-24 Every year, over 10,000 business books are published-and that's before you add in the hundreds of thousands of articles, blogs, and video lectures that are produced. Leaders can't possibly hope to digest it all, and writers increasingly sensationalize and spin their ideas in order to be noticed. The result? Put quite simply, the field of management thinking is in danger of losing the plot. In this new book, Scott Keller and Mary Meaney-Senior Partners at McKinsey & Company, the world's preeminent management consultancy-cut to the chase by answering the 10 most important and timeless questions that every leader needs to answer in order to maximize the performance and health of their organization. What's more, the authors recognize that great leaders may not have time for long-winded business books. In Leading Organizations, answers are kept to the essentials-hard facts, counter-intuitive insights, and practical steps-all presented in an accessible and highly visual format. If there's one essential business book you should read-ever-it's this one.

De zeven eigenschappen voor succes in je leven Stephen Covey 2014-01-27 De 7 eigenschappen is al 25 jaar een klassieker. Het is het perfecte boek voor mensen die meer sturing aan hun leven willen geven. De zeven eigenschappen vormen een complete aanpak om te leven naar de principes die voor jou belangrijk zijn of je nu betere keuzes wilt maken, jezelf en anderen beter wilt begrijpen of weerbaarder wilt worden in deze hectische tijden. Essentieel, krachtig, realistisch: De 7 eigenschappen is een boek waar je je leven lang profijt van hebt. Stephen Covey (1932-2012) is de grootmeester van de persoonlijke ontwikkeling. Hij was een veelgevraagd en gedreven coach, schrijver en spreker. De 7 eigenschappen werd in 38 talen vertaald en er zijn wereldwijd meer dan 25 miljoen exemplaren verkocht.

Superkapitalisme, en de bedreiging voor onze democratie Robert Bernard Reich 2007 Kritische analyse van de macht van grote Amerikaanse bedrijven die ten koste gaat van de democratische besluitvorming.

Het innovatiedilemma Clayton M. Christensen 2015-03-27 Geroemd door iedereen van Steve Jobs en Jeff Bezos tot Malcolm Gladwell, is dit boek een bijbel voor iedereen die begrijpt dat je ontwrichtende veranderingen een stap voor moet zijn. Deze bestseller presenteerde als eerste de baanbrekende gedachte dat fantastische bedrijven ten onder kunnen gaan, juist omdat ze alles goed doen – voor hun bestaande klanten. Ze worden links en rechts ingehaald door nieuwkomers die, met aanpassingen aan de technologie of dienst, nieuwe klanten weten te vinden. Denk aan Apple en Tesla, die respectievelijk de telefoon- en auto-industrie op hun kop zetten. Bedenker Clayton Christensen legt uit hoe dit kan gebeuren, en wat een bedrijf kan doen om hetzelfde lot te ontlopen. Het innovatiedilemma is 'een waarschuwing voor ondernemers die zich onverslaanbaar achten – en een bron van inspiratie voor hen die klaarstaan om ze te verslaan'.

Digital Talent - Business Models and Competencies Ganesh Shermon

Erotische intelligentie Esther Perel 2014-04-03 Een vaste relatie geeft zekerheid, maar hoe houd je het spannend? De meeste mensen zoeken zekerheid in hun relatie. Ze willen

een betrouwbare, monogame partner die ze door en door kennen. Maar een intieme en gelijkwaardige relatie leidt niet noodzakelijk tot een goed seksleven. En juist het ontbreken van erotiek kan een relatie onder druk zetten. In onze huidige maatschappij zijn de belangrijkste waarden die we nastreven in een relatie: gelijkwaardigheid, vertrouwen en eerlijkheid. Deze waarden zijn echter dodelijk voor een opwindend seksleven, dat juist gebaat is bij machtspeletjes, oneerlijke voordelen en verleidelijke manipulaties. Perel neemt ons mee in deze paradox tussen liefde en lust en toont aan dat intimiteit en erotiek goed samen kunnen gaan in een sterke relatie. Als psychotherapeut heeft ze veel stellen met deze problematiek behandeld. In dit heldere, soms provocerende boek, dat wereldwijd oplossingen biedt voor een probleem waar veel mensen tegenaan lopen, put ze uit de rijke ervaring die ze in haar praktijk heeft opgedaan. Esther Perel woont in New York en heeft een eigen praktijk als psychotherapeut. Ze is geboren in België en spreekt vloeiend Engels, Duits, Frans, Spaans, Italiaans, Hebreeuws en Nederlands.

E-business en e-commerce Dave Chaffey 2011

The long tail Chris Anderson 2013-04-22 Waarom we in de toekomst minder verkopen van meer. Wat gebeurt er wanneer de mogelijkheden eindeloos lijken te zijn, wanneer alles beschikbaar wordt voor iedereen en het verschil tussen vraag en aanbod er niet langer toe doet? Door de komst van internet is onze wereld veranderd en werden nieuwe waarheden over consumentengedrag onthuld. Chris Anderson, hoofdredacteur van Wired Magazine, beschrijft in de inmiddels verworpen klassieker The Long Tail de businessmodellen van winkels als Amazon.com, Bol.com en iTunes en laat zien waarom we in de toekomst minder zullen verkopen van meer. Doorbreek de tirannie van de grootste gemene deler, ontdek het geheim van de lange staart! 'Dit is een echte managementklassieker. Bij Bol.com zeggen we altijd dat we The Long Tail hebben uitgevonden. We waren alleen te druk bezig om er een boek over te schrijven. Goed dat internetgoeroe Chris Anderson dat wél heeft gedaan!' Daniel Ropers, directeur Bol.com 'The Long Tail is zowel provocerend als informatief. Dit boek hoort in je boekenkast tussen Tipping Point en Freakonomics te staan.' Reed Hastings, oprichter en ceo van Netflix 'Een voortreffelijk boek.' The Times 'Een absolute aanrader en een klassieker in de marketingliteratuur.' Marketingfacts.nl 'Chris Andersons timing is absoluut perfect. Weinigen hielden het voor mogelijk dat de toenemende invloed van internet zo veel kansen en mogelijkheden zou bieden.' Eric Schmidt, voormalig ceo van Google

Het oneindige spel Simon Sinek 2019-10-15 We kiezen het spel niet. We bepalen de regels niet. Maar we kiezen wel hoe we spelen. Simon Sinek bereikte miljoenen lezers met zijn bestseller 'Begin met het Waarom', nu is er de langverwachte opvolger 'Het oneindige spel'. In 'Het oneindige spel' laat Sinek zien dat ondernemen en werken wel een duidelijk begin hebben, maar geen echt einde: ze vormen een oneindig spel. Anders dan bij voetbal of schaken, met hun heldere spelregels en duidelijke einde, kun je nooit van een eindoverwinning spreken; telkens vind je nieuwe uitdagingen op je pad. De beste leiders spelen instinctief volgens de regels van het oneindige spel. Ze beseffen dat het niet gaat om de volgende kwartaalcijfers of de volgende verkiezingsresultaten; het gaat om de volgende generatie. Aan de hand van vele voorbeelden laat Sinek zien hoe zij organisaties bouwen die sterker, innovatiever en inspirerender zijn en waar mensen elkaar en hun leiders vertrouwen. Ze kunnen iedere storm trotseren en leiden ons de toekomst in.