**新 书 推 荐**

**中文书名：《你需要的唯一销售指南》**

**英文书名：****THE ONLY SALES GUIDE YOU’LL EVER NEED**

**作 者：****Anthony Iannarino**

**出 版 社：Portfolio**

**代理公司：ANA**

**页 数：240 页**

**出版时间：2016年10月**

**代理地区：中国大陆、台湾**

**审读资料：电子稿**

**类 型：经管**

**内容简介：**

这部指南包罗万象，转化你的认知结构，改善你的销售技能。作者是销售博客作家、演说家和咨询顾问，一颗冉冉上升的新星。

极少数销售人员获得了极大的成功，其他人只能辛辛苦苦地交易。原因何在？他们的产品更受人欢迎？他们的客户要求更低？都不是。原因在于顶尖的生产者有正确的理念，不断向他们的公司和客户输出。

安东尼·伊安纳里诺白手起家，建树了令人敬畏的事业，然后从事博客、咨询和演讲业务，致力于帮助其他人。他的基本主题是：几乎所有推销人员只要掌握了正确的认知结构和技能系统，都能大获成功。他将销售的必要元素提炼成十九个策略，包括：

自律：这是销售成功的最关键因素，也是最困难的步骤。自我训练的第一步，从每天的练习清单开始。你应该把最终目标拆开，变成许多可以操作的步骤。例如每天找三个潜在客户，向公众履行你的承诺。

商业头脑：仅仅了解你的产品，这是不够的。销售人员必须了解整个商业环境和普通商业技能。最重要的是，你的客户就是商人。你要向他们推销，就要证明自己能够像商人一样思考。

  收工结穴：销售成功，不仅是最终的购买承诺。这一路上还有一系列更小的承诺。你要让潜在客户承诺，就要增加产品到价值。方法就是深刻理解客户的需要，清楚认识客户的愿景。

伊安纳里诺的书对销售新手和老手都大有用处。新手怀有自己的销售成功梦。老手则想返回基础，争取达到新高度。这是一部名副其实的销售之书。你有了这部销售指南，就用不着其他的书了。

·

**作者简介：**

**安东尼·伊安纳里诺（**[**Anthony Iannarino**](http://thesalesblog.com/s-anthony-iannarino/)**）**是国际闻名的演说家、销售领袖和销售团队训练师。他的博客 [www.thesalesblog.com](http://www.thesalesblog.com) 每天更新。他向全国的销售组织发表演说，部分时间在首都大学管理和领导能力学院（ Capital University’s School of Management and Leadership）教学。

**谢谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：夏蕊（Susan Xia）**

安德鲁·纳伯格联合国际有限公司北京代表处

北京市海淀区中关村大街甲59号中国人民大学文化大厦1705室

邮编：100872

电话：010-82504406

传真：010-82504200

Email：[susan@nurnberg.com.cn](mailto:susan@nurnberg.com.cn)

网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)微博：<http://weibo.com/nurnberg>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>