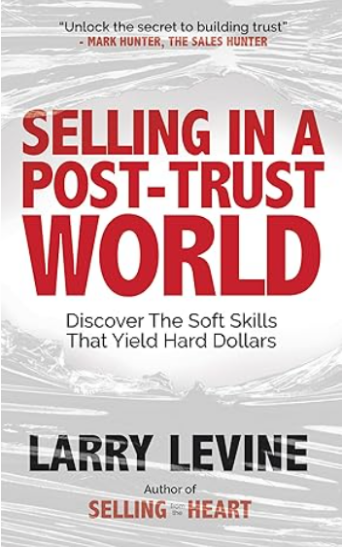
**新 书 推 荐**

**中文书名：****《在失信世界中的销售：发现带来硬收入的软技能》**

**英文书名：*Selling in a Post-Trust World: Discover The Soft Skills That Yield Hard Dollars***

**作 者：Larry Levine**

**出 版 社：Morgan James Publishing**

**代理公司：Waterside/ANA/Jessica Wu**

**页 数：224页**

**出版时间：2024年8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：**

信任是销售的核心要素。然而，在一个怀疑主义盛行的世界中，建立和维持信任似乎变得不可能。

《在失信世界中的销售》指导销售专业人士如何与潜在客户和现有客户建立信任。基于《信任公式》（The Trust Formula™），这是一种已被成千上万的销售专业人士使用的有效模型，读者将学习如何建立真实的关系、传达有意义的价值、创造启发性的体验并养成纪律性习惯。

每一章的结尾都提供了实际的行动项目。通过将本书中的理念付诸实践，读者将发现与潜在客户和现有客户建立信任的秘诀。因此，他们将在掌握更有效的客户开发技巧、提高成功率并发展长期客户关系的过程中，推动销售增长。

**作者简介：**

**拉里·莱文（Larry Levine）**是畅销书《从心销售》的作者，也是《从心销售》播客的联合主持人。在超过三十年的实战销售经验中，他学会了成为一名成功销售专业人士所需的一切。在后信任时代的销售世界里，拉里帮助销售团队利用真实的力量来建立和维持信任，从而促进销售增长。作为《从心销售》的共同创始人，拉里为销售专业人士和领导者提供实际、易于理解且充满“街头智慧”的指导，帮助他们在关系密切的行业中发挥更大的影响力。拉里现居加利福尼亚州千橡市，他正在引领销售行业的革命，倡导真实、诚信和信任。

**全书目录：**

序言

修复破碎的心

不再是空洞的西装！

引言：信任在哪里？

《从心销售》续篇

信任公式

你与自己的关系

关系资本

真实、可亲和相关性

引言总结

**第一部分：建立真实关系**

第1章：你与自己的关系

镜子中的人

是什么阻止了你？

以心为主，信任他人

第1章总结

第2章：对自己真实

你从哪里开始？

向内看

内在的工作定义了你

学会与不适应共处

当情感障碍被消除时会发生什么

第2章总结

第3章：对他人真实

信任是关键

你的秘密武器是什么？

揭示你的天赋

分享你的天赋

你如何使自己和客户关系更具人性化？

不止是点击连接

401k人脉网络

谁在影响你的销售增长？

第3章总结

第4章：你的社区很重要

客户类型很重要

接近权力和影响力无价

理解你的社区网络

真诚的销售专业人士建立社区

每个人都受益

第4章总结

**第二部分：有意义的价值**

第5章：有意义的价值

从对话开始

积极对话是什么样的？

你是否在创造价值对齐？

如何开始创造价值

创造有意义的价值从自我教育开始

自我教育：价值型客户对话的关键

第5章总结

第6章：商业智慧

如果你没有带来任何东西，就不要指望有位置

商业智慧对新业务发展至关重要

销售专业人士早餐就吃商业智慧

智慧是一项资产

第6章总结

第7章：真正的销售专业人士特质

成功留下线索

好奇的销售专业人士打破销售目标

好奇心引领联系，它始于内心

一名真诚的销售专业人士

给予的价值

给予者建立人际互动

服务之心无价

第7章总结

**第三部分：启发性体验**

第8章：客户的感受很重要

你如何让客户感受到？

感受源自体验

感受确实很重要！

你的客户关系

《从心销售》案例研究：凯文·汉布里斯

不要让自己帮助竞争对手找到下一个伟大客户

保持在客户心中的位置，避免被遗忘

开始将客户视为客户

第8章总结

第9章：你在让客户感到无聊吗？

停止让他们打哈欠！

无聊的销售人员做了什么

打破无聊：教育、互动、激发

第9章总结

第10章：销售就像婚姻

你是否对关系掉以轻心？

个人关系、婚姻和销售

健康的商业关系类似于健康的婚姻

对话很重要

销售专业人士创造启发性的时刻

第10章总结

**第四部分：纪律性习惯**

第11章：你的“为什么”至关重要

揭示你的“为什么”来揭示你的道路：创造自信

你的“为什么”

我的“为什么”

你的“为什么”成为自信的粘合剂

自信至关重要

建立自信，重视自己

建立自信，成为真实的你

你的作业：揭示你的“为什么”，建立自信

第11章总结

第12章：你是如何出现的？

销售专业人士是极其一致和有纪律的

你是否在对自己撒谎？

销售专业人士始终如一

一致性从做自己的工作开始

心理斗争

制定计划

采取大行动

一切都关于一致性

一致性和纪律性：销售成功的缺失环节

第12章总结

第13章：销售增长的两个最伟大资产

自我成长成为销售增长的加速器

你在构建什么？

你会承诺吗？

自律，不找借口：推动巨大的销售增长

改善自律，采纳无借口

自律需要一种特殊的心态

停止过着销售谎言的生活：培养纪律

第13章总结

第14章：旅程继续

信任公式

下一步：你会过上信任为基础的生活方式吗？

你的愿景将推动你

你的销售生涯太短

现在，轮到你了

关于拉里·莱文

**感谢您的阅读！**

**请将反馈信息发至：版权负责人**

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

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：010-82504106, 传真：010-82504200

公司网址：[http://www.nurnberg.com.cn](http://www.nurnberg.com.cn/)

书目下载：<http://www.nurnberg.com.cn/booklist_zh/list.aspx>

书讯浏览：<http://www.nurnberg.com.cn/book/book.aspx>

视频推荐：<http://www.nurnberg.com.cn/video/video.aspx>

豆瓣小站：<http://site.douban.com/110577/>

新浪微博：[安德鲁纳伯格公司的微博\_微博 (weibo.com)](https://weibo.com/1877653117/profile?topnav=1&wvr=6)

微信订阅号：ANABJ2002

