**新 书 推 荐**

**中文书名：《更少时间，更多销售：疯狂卖家的简单策略》**

**英文书名：****MORE SALES, LESS TIME: Surprisingly Simple Strategies for Today’s Crazy-Busy Sellers**

**作 者：****Jill Konrath**

**出 版 社：Portfolio**

**代理公司：ANA/ Susan Xia**

**页 数：256页**

**出版时间：2016年12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：**

著名销售顾问和策略家吉尔**·**康纳斯的新方法对销售人员特别适用，教你如何明智地利用时间，如何精明地工作。

今天的销售人员忙得要死。客户的要求越来越多。增加产品的压力极为沉重。新技术一日千里，销售人员现在沦为整个体系的瓶颈。

何况，传统的时间管理策略对销售人员不起作用。他们不可能仅仅瞄准“一件事”。相反，他们必须同时玩多种杂技。他们在整个决策过程当中，必须眼观六路耳听八方。他们不能离线深思，毕生忙于调查、电邮、社交媒体和人际交流。

他们一天到晚始终不能集中精神，怎么可能在更少的时间内卖掉更多的东西呢？康纳斯也深陷这方面的挑战当中。她在本书当中分享了自己的经验，以及以研究为基础，针对销售人员的特殊策略。读者可以从中学到:

 · 每天要通过压缩“时间盗贼”，至少腾出一小时。“时间盗贼”吞噬了他们的时间，夺走了他们最好的思想。

· 整合独特的系统，以自己个人的力量和精力管理技术为基础。

· 从时间消费者变成时间的主人，改变思维模式，减少培养新习惯的困难。

读者如果喜欢康纳斯《 *SNAP* 销售》和《敏捷销售》（ *Agile Selling*）的新策略，就会觉得本书价值连城。越来越多的大批读者需要专家的特别建议，销售和时间管理的混合策略实属必不可少。

**作者简介：**

**吉尔·康纳斯（**[**Jill Konrath**](http://www.jillkonrath.com/)**）**经常在商业销售会议和目标管理会议上发表演说。她原先的作品包括：

 《销售给大公司》（*Selling to Big Companies*）（列为《财富》（*Fortune*）销售人员的必读） ，《 *SNAP*销售》（*SNAP Selling*）*，* 《敏捷销售》（ *Agile Selling*）。 145,000多人每周都读她的销售专栏。 LinkedIn最近选她做销售影响力人物，大大增加了她的全球声望。

**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

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/>