**新 书 推 荐**

**中文书名：《销售的启动者：销售成功的隐秘驱动力》**

**英文书名：The Initiating Salesperson:The Secret Drivers of Sales Success**

**德文书名：Der initiative Verkäufer**

**作 者：****Karl Pinczolits**

**出 版 社：Campus Verlag Gmbh**

**代理公司：ANA/ Susan Xia**

**页 数：195页**

**出版时间：2016年3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：**

怎样销售!

 所有成功的销售都需要第一步。咨询专家卡尔·品兹佐利兹确定，最重要的技能就是要做启动者。怎样获得和培养这种能力？销售的第一步怎么启动？怎么实现？卡尔·品兹佐利兹给所有问题提供了清晰的答案，为成功的销售勾画了完美的蓝图。

 销售流程的第一步非常重要

老手如何提高成功率

销售启动和成功的五大技巧

**作者简介：**

  **卡尔·品兹佐利兹（****Karl Pinczolits ）**在销售和咨询业活跃了三十年。他给美国、欧洲和日本提供咨询，是专业咨询公司MCDUnternehmensberatung的创始人和首席执行官。

**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/>