



## O autorze

Tony Gordon urodził się w 1946 roku. Po niepomyślnym okresie edukacji szkolnej pracował jako sprzedawca do czasu, aż w wieku 22 lat zaoferowano mu posadę agenta ubezpieczeniowego. Pomimo sprzeciwu ze strony jego rodziny, przyjął tę ofertę.

Jego pierwsze lata w branży były mierne. Jak sam przyznaje, z trudem przetrwał pierwsze 8 lat. W pewnym momencie był bliski zrezygnowania z pracy, ale nie zrobił tego, ponieważ nie miał żadnej innej alternatywy.

Potem nadszedł kres jego niepowodzeń. Wyzaczył sobie cele, które realizował z wielką determinacją i pewnością siebie. One pozwoliły mu osiągnąć najwyższy poziom w branży.

Zakwalifikował się do członkostwa w Million Dollar Round Table od 1977 roku, a w Radzie Najlepszych (Top of the

Table) od 1978 roku. W 1989 roku poproszono go, aby objął stanowisko przewodniczącego Rady Najlepszych, a w 2001 roku został pierwszym prezesem MDRT spoza Ameryki Północnej.

Tony przez wiele lat współpracował z Life Insurance Association (Stowarzyszeniem Ubezpieczeń na Życie Wielkiej Brytanii i Irlandii). Wybrano go prezesem tego stowarzyszenia na okres 1984/85 roku.

Jego dar przemawiania przyniósł mu międzynarodową sławę i zaproszenia na konferencje do ponad 40 krajów. I nie jest żadnym zaskoczeniem fakt, że Tony dostaje wiele powtórnych zaproszeń od osób, które ponownie chciałyby zapoznać się z jego pomysłami, które są tak uniwersalne, że można je wykorzystywać w dowolnej branży i w dowolnym kraju.

Jego hobby to zdrowy tryb życia, podróże i sztuka, ale najbardziej ulubionym zajęciem jest dla niego spędzanie czasu z rodziną.

Tony Gordon i jego żona Eve mieszkają w mieście Bristol, w Anglii.

Krótko, moim zdaniem:

Książka dla każdego. Pomimo, że autor jest związany na zawsze ze światem ubezpieczeń, to pisze o pasji. O motywacji do sprzedaży i o tym jak ważne są relacje w świecie handlu.

Książka, o drodze w życiu każdego sprzedawcy, kiedy jest lepiej i gorzej. Oczywiście wspinałe pomysły na rozmowy z klientami...☺☺☺