

УДК 658.8.013
ББК 65.291.34
Б43

Переводчик Ирина Евстигнеева
Редактор Вячеслав Ионов

Белфорт Дж.

Б43 Метод волка с Уолл-стрит: Откровения лучшего продавца в мире / Джордан Белфорт ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 285 с.

ISBN 978-5-9614-6941-7

Джордан Белфорт — тот самый Волк с Уолл-стрит, которого сыграл Леонардо ди Каприо в знаменитом фильме Мартина Скорсезе. Это он превратил тысячи неопытных юнцов в продавцов мирового уровня.

В книге Белфорт раскрывает свою стратегию и дает пошаговую инструкцию по освоению системы, которая позволила заработать миллионы ему и его клиентам.

Белфорт научит вас, как стать классным продавцом, переговорщиком, мастером по заключению сделок, предпринимателем и оратором. Его система продаж настолько проста и эффективна, что буквально в течение нескольких дней принесет успех каждому, кто ее освоит.

УДК 658.8.013
ББК 65.291.34

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

© 2017 by JB Global, Inc.

Original publisher: North Star Way,
a division of Simon & Schuster Inc.

© Издание на русском языке, перевод,
оформление. ООО «Альпина
Паблишер», 2018

ISBN 978-5-9614-6941-7 (рус.)
ISBN 978-1-5011-6428-6 (англ.)

ОГЛАВЛЕНИЕ

Пролог

Рождение моей системы продаж.....	7
1. Взламываем код продаж и влияния	15
2. Как родилась «прямая линия».....	39
3. Первые четыре секунды	69
4. Интонации и язык тела	79
5. Управление эмоциональным состоянием.....	93
6. Суперэффективная формула управления эмоциональным состоянием	107
7. Интонации как инструмент влияния	123
8. Язык тела как инструмент влияния	143
9. Искусство сбора информации.....	159
10. Десять правил сбора информации о потенциальных покупателях в прямолинейной системе продаж	171

11. Искусство и наука суперэффективных презентаций.....	193
12. Искусство и наука циклов продажи.....	233
<i>Несколько финальных замечаний.....</i>	<i>279</i>
<i>Приложение.....</i>	<i>281</i>
<i>Благодарности.....</i>	<i>283</i>