

УДК 808.5
ББК 80.742
К35

Переводчик П. Миронов
Редактор Д. Сальникова

Кеннеди Д.

К35 Жесткие презентации: Как продать что угодно кому угодно / Дэн Кеннеди, Дастин Мэтьюс ; Пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2019. — 144 с.

ISBN 978-5-9614-2055-5

Провести презентацию, после которой у вас купят все, что вы предлагаете. Захотят быть похожим на вас. Отдадут все деньги за вашу идею. Думаете, так мог только Джобс? Дэн Кеннеди, предприниматель-мультимиллионер и автор бестселлера «Жесткий менеджмент», научит вас составлять презентации, которые не оставят никого равнодушным.

Времена PowerPoint остались в прошлом: сейчас вам на помощь придут вебинары и социальные сети. В своей привычной бескомпромиссной манере Кеннеди расскажет, как понять, что нужно конкретной аудитории, как выступать без страха и быть убедительным. Даже если вы не собираетесь покорять мир новой бизнес-идеей, умение эффективно доносить свои мысли всегда вам пригодится.

УДК 808.5
ББК 80.742

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

ISBN 978-5-9614-2055-5 (рус.)
ISBN 978-1-59918-607-8 (англ.)

© Entrepreneur Media, Inc., 2017
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Паблишер», 2019

СОДЕРЖАНИЕ

Вступление, которое нельзя пропускать <i>Способна ли одна отличная презентация изменить весь ваш бизнес? Помочь вам разбогатеть? Стать влиятельным? Обрести власть?</i>	7
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

РАЗДЕЛ I. КАК СОСТАВИТЬ МОЩНУЮ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

ГЛАВА 1 Кем вы хотите быть – любителем или профессионалом?	17
ГЛАВА 2 Как выступать без страха	21
ГЛАВА 3 Знание аудитории – ваша сила	25
ГЛАВА 4 Что же такое презентация?	31
ГЛАВА 5 Speakers' Formula™	37
ГЛАВА 6 Архитектура неотразимого предложения	49
ГЛАВА 7 Структура обещаний	57
ГЛАВА 8 «Презентейнер», или Секреты массового убеждения	63
ГЛАВА 9 Демонстрация в ходе презентаций	67

ГЛАВА 10	
С кем говорить и для кого делать презентации	73

ГЛАВА 11	
Аудитории не созданы равными	83

РАЗДЕЛ II. ПРЕЗЕНТАЦИИ И ЭЛЕКТРОННЫЕ СМИ

ГЛАВА 12	
Сила вебинаров и электронные СМИ.	
Как говорить, пока вы спите	93

ГЛАВА 13	
Все это – телевидение	101

ГЛАВА 14	
Как автоматизировать презентации и прибыль.	
StealthSeminar	107

РАЗДЕЛ III. ЧТО ДЕЛАТЬ ПОСЛЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

ГЛАВА 15	
Как превратить остатки от обеда в полноценное блюдо	121

ГЛАВА 16	
Общение после презентации	125

ГЛАВА 17	
Лучшая история побеждает – или нет?	129

ГЛАВА 18	
Как питать бизнес эффективными презентациями.	
Пример из практики	133

Об авторах	141
-------------------------	-----