

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 Пабlishер, 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](mailto: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 Пабlishер», 2019

# СОДЕРЖАНИЕ

---

<b>Вступление, которое нельзя пропускать</b>	
<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

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