

نویسنده کتاب گرگ وال استریت؛ جزو پرفروشترین‌های نیویورک تایمز که به بیش از ۲۵ زبان و در ۶۰ کشور دنیا عرضه شده است.

جردن بلفورت

شبهه گرگ

سیستم فروش خط مستقیم

هنر متقاعد کردن، تاثیرگذاری،
و رازهای موفقیت بزرگ‌ترین فروشندگان جهان،
گرگ وال استریت

مترجم امیرپویا چراغی

ترجمه و انتشار با اجازه نویسنده

سرشناسه	:	بلفورت، جردن. Belfort, Jordan
عنوان و نام پدیدآور	:	شیوه گرگ؛ سیستم فروش خط مستقیم/ نوشته جردن بلفورت.
مشخصات نشر	:	ترجمه امیرپویا چراغی.
مشخصات ظاهری	:	تهران، نوین توسعه، ۱۳۹۸.
شابک	:	۲۸۱ صفحه.
فهرست نویسی	:	978-600-8738-80-0
یادداشت	:	فیفا
موضوع	:	عنوان اصلی: Way of the Wolf; 2017
رده‌بندی کنگره	:	بازاریابی و فروش
رده‌بندی دیویی	:	۱۳۹۸ ب ۸/۹۸۱ HF ۵۴۳۸/۸
شماره کتابت سی‌ای	:	۶۵۸/۸۵
	:	۵۶۲۷۱۲۲

نشر نوین

nashrenovin.ir



عنوان:	شیوه گرگ؛ سیستم فروش خط مستقیم
مؤلف:	جردن بلفورت
مترجم:	امیرپویا چراغی
زمان و نوبت چاپ:	۱۳۹۸، اول
ناشر:	نشر نوین توسعه
شابک:	۹۷۸-۶۰۰-۸۷۳۸-۸۰-۰
قیمت:	۴۵،۰۰۰ تومان

کلیه حقوق کتاب برای ناشر محفوظ است.

فهرست

۱۵	پیشگفتار: تولد یک سیستم فروش
۲۳	فصل اول) کلید فروش و تاثیرگذاری
۴۵	فصل دوم) ابداع خط مستقیم
۷۵	فصل سوم) چهار ثانیه ابتدایی
۸۵	فصل چهارم) لحن صدا و زبان بدن
۹۹	فصل پنجم) کنترل و مدیریت حالت
۱۱۳	فصل ششم) فوری ثابت شده برای مدیریت حالت
۱۲۹	فصل هفتم) صدای پیشرفته
۱۴۷	فصل هشتم) زبان بدن پیشرفته
۱۶۳	فصل نهم) هنر مشتری یابی
۱۷۵	فصل دهم) ده قانون مشتری یابی خط مستقیم
۱۹۷	فصل یازدهم) هنر و علم ایجاد ارائه های فروش سطح جهانی
۲۳۳	فصل دوازدهم) هنر و علم حلقه زدن
۲۷۷	سخنان پایانی
۲۷۹	پیوست
۲۸۱	درباره نویسنده

مقدمه مترجم

اهل کجایید، و شغلتان چیست؟

آیا تا بحال معامله کرده اید؟

آیا تا بحال قصد تاثیرگذاری روی فرد خاصی را داشته اید؟

چگونه اینکار را انجام می‌دهید؟ چگونه معامله می‌کنید؟ چگونه روی مشتری، کارما، شریک زندگی، رئیس، کارمندان، فرزندان، پدر و مادر، استاد، شاگردان، دوستان، دنبال کنندگان جانی و تماشاچیان خود تاثیر می‌گذارید؟

شکی ندارم که ... ما، بارها و بارها نام خیابان وال استریت (Wall Street) را در فیلم‌ها، سریال‌ها، کتاب‌ها، مقالات و ... شنیده‌ایم. خیابان وال استریت از مهم‌ترین خیابان‌های نیویورک در ایالات متحده آمریکا است، و ساختمان بازار بورس و بزرگترین مراکز اقتصادی آمریکا در آن واقع شده‌اند. از شخصیت‌های مطرح وال استریت، جردن بلفورت (Jordan Belfort) را به خاطر دارید؟

خیلی از ما همیشه دوست داشتیم سر از کار در دریاوریم و نحوه دستیابی به موفقیت و ثروت، و شیوه جادویی‌اش در متقاعد کردن و ... را بیاموزیم؛ جردن بلفورت در آستانه تولد ۲۶ سالگی خود، درآمدی بیش از ۴۹ میلیون دلار در سال داشت. به گفته خودش، او از این موضوع ناراحت بود که چرا ۳ میلیون دلار کمتر درمی‌آورد و نتوانسته به درآمد هفته‌ای یک میلیون دلار (و سالیانه ۵۲ میلیون دلار) برسد.

حال او شیوه‌اش را آشکار کرده است.

نویسنده با کلامی دلنشین، بیانی متفاوت، و همچنین در چارچوب اصول انسانی و اخلاقی، آنچه را که برای متقاعد کردن، نفوذ، و موفقیت نیاز دارید در ۱۲ فصل در اختیاران قرار می‌دهد. مطمئنم که همانند یک فیلم سینمایی جذاب، پای کتاب می‌نشینید و از خواندنش لذت می‌برید.

پیشنهاد می‌کنم قبل و بعد از مطالعه کتاب، زمانی را صرف تماشای فیلم داستان زندگی‌ش کنید. جدای بخش‌های طنز و تماشایگر پسند، با دقت به تمام دیالوگ‌ها گوش بسپارید. اگر در گذشته به تماشای فیلم نشسته بودید، پیشنهاد می‌کنم پیش از شروع کتاب، مجدداً اینکار را انجام دهید تا کتاب جان گرفته و جذاب‌تر از پیش شود.

از توصیه‌های او علاوه بر حرفه، در زندگی شخصی خود نیز استفاده کنید.

و به شیوه گرم عمل کنید!

در انتها، سپاس فراوانی دارم از نویسنده کتاب، جردن بلفورت، که خیلی صمیمانه - و به قول خود - بی‌چک و چانه! فرصت برگردان فارسی این کتاب را به من داد تا تقدیم شما کنم.

امیرپویا چراغی