BEST SELLER
Джеральд Голдштейн
МАСТЕР МАНИПУЛЯЦИЙ
30 СКРЫТЫХ ПРИЁМОВ НЛП В ПРОДАЖАХ
«Чемпион продаж». Тренинг по продажам

Джеральд Голдштейн

Мастер манипуляций. 30 скрытых приёмов НЛП в продажах. «Чемпион продаж». Тренинг по продажам

«Издательские решения»

Голдштейн Д.

Мастер манипуляций. 30 скрытых приёмов НЛП в продажах. «Чемпион продаж». Тренинг по продажам / Д. Голдштейн — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-966827-1

Эта книга не о том, что вам надо экономить. Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Это системный тренинг о вере, который включает мотивацию, тайм-менеджмент, продажи и приёмы НЛП.Тренинг создан для чемпионов продаж Америки, чтобы Вы заработали больше! Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, с первых же активных действий. А всё, что дальше, — только ваша заслуга. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-966827-1

© Голдштейн Д.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЕНИЯ 7
НЛП ЗА 5 МИНУТ 8
ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ 9
ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ 10
ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ 11
ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ 12
НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА? 13
ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА) 14
ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ 15
ОПРЕДЕЛИ, ЧТО ПРИНОСИТ ТЕБЕ МАКСИМУМ ДОХОДА В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ 16
3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ? 17
СЕКРЕТ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТА 18
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ ТО, ЧТО НЕ ВАЖНО? 19
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ТОЛЬКО ПРОДАЖИ 20
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ 21
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ 22
УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА 23
ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ 24
РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ 25
К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ 26
ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ 27
ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ 28
ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ 29
КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ? 30
ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ 31
ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ 32
ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ 33
НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ 34
НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ 35
БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ 36
ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ 37
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТОМ 38
ВСЯКИЙ РАЗ ЗАКРЫВАЙ ПОКУПАТЕЛЯ 39
ОШИБКИ 40
ЖИВИ РЯДОМ С РАБОТОЙ! 41
12 ЧАСОВ – ЭТО СЕЙЧАС СЛИШКОМ МАЛО! 42
ТРУДИСЬ ПО 15 ЧАСОВ В СУТКИ БЕЗ ВЫХОДНЫХ 43
СЕМЬЯ 44
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ 48
ПРИЁМ ЕДЫ 49
СОЗДАВАЙ ТОЛЬКО ОДНО ДЕЛО В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ 50
БОЛЬШЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ 51
ОКРУЖИ ЗАБОТОЙ ПОКУПАТЕЛЯ 52

УВЕЛИЧЬ СВОЮ МАРЖУ 53
ВОЗЬМИ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO 54
ГЛЯДИ В ОДНУ СТОРОНУ С КЛИЕНТОМ 55
ГОВОРИТЕ, КАКУЮ ПОЛЬЗУ ЗАКАЗЧИК ПОЛУЧИТ В ДЕНЬГАХ 56
ВСТРЕЧАЙСЯ ЛИЧНО С КЛИЕНТОМ 57
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ! 58
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ ОТНИМАЮТ ВРЕМЯ 59
ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ ОТКЛЮЧИ МОБИЛУ 60
ОБУЧАЙСЯ 61
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС 62
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ 63
ДЕЙСТВИЕ СОЗДАЁТ ДВИЖЕНИЕ 64
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ 65
Как твои работники воруют 69
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ 69
СОЦ. СЕТИ 69
ТЕЛЕФОН 69
КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ 69
ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ 70
САБОТАЖ 71
ОПОЗДАНИЯ 71
ЧТО ДЕЛАТЬ? 72
ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ 74
ПРАКТИКА 75
КАЖДОДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ ПРОДАВЦА 76
Конец ознакомительного фрагмента. 123

Мастер манипуляций. 30 скрытых приёмов НЛП в продажах «Чемпион продаж». Тренинг по продажам

Джеральд Голдштейн

© Джеральд Голдштейн, 2019

ISBN 978-5-4496-6827-1
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЕНИЯ

Поздравляю, дорогой друг! Ты держишь в руках самую эффективную книгу-тренинг по НЛП.

Она-книга, – с юмором – для 100% понимания материала.

Есть нецензурная брань. Для усвояемости.

Есть ошибки в словах, где-то я написал «Жызнь» – это для того чтобы ты осознал, как хорошо ты знаешь орфографию и пунктуацию:)

И есть охрененная новость: книга сэкономит тебе уйму времени и денег на тренингах НЛП, являя собой концентрат этих самых тренингов!

Ты будешь знать всё, что надо знать об НЛП и скрытом воздействии на людей, как подстраиваться и вести за собой, и всё это за 5 минут в день в течение 7 дней!

Бонусом, в качестве примеров, даны ситуации с женой и готовые модели поведения по урегулированию споров и скандалов.

Это – бонус. Работает 100%.

НЛП ЗА 5 МИНУТ

Стоя у самих истоков НЛП, можно с уверенностью сказать, что сейчас в Нейро-лингвистическом программировании много воды.

Люди ходят на всевозможные семинары, где им объясняют простейшие вещи под видом секретов.

Секреты в НЛП действительно есть.

Но они доступны лишь немногим. А их применение – настоящее таинство.

В этом тренинге мы будем разбирать главные секреты НЛП, а также то, что преподносится за десятки тысяч долларов у тренеров-шарлатанов.

ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ

Очевидно, не так ли, что если ты сидишь рядом с собеседником, вы смотрите приблизительно в одну сторону, то у вас гораздо лучше будет складываться разговор, чем

если вы смотрите друг на друга?

Если у людей намечается спор, в результате которого нужно найти компромисс, который полностью всех бы устроил, то очевидно же, что надо смотреть в одну сторону, внимательно слушать собеседника

и не кричать на него?

Ок. Какого же хрена? Какого хрена я спрашиваю, за эту элементарную информацию, тренера, которые даже не стояли у истоков НЛП, берут огромные средства?

> *Там где эти тренера учились, я преподавал. А там где ученики этих тренеров учились, я трубу шатал!*

Мои таинства опережают время как минимум на 3000 лет.

ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ

Да, мы на тренингах также проводим это мероприятие.
Типа надо дышать как твой собеседник.
Но это не значит что секунда в секунду. Вход выдох.
Приблизительно в одном темпе. Приблизительно.
Если он дышит носом – ты дыши ртом. Если он дышит ртом – и ты также дыши!

ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ

Если твой начальник любит силиконовых шлюх и рассказывает тебе об этом, то не вздумай ему говорить о каких нибудь заповедях

или о том, что главное – душа. Если ты скажешь это, то сразу попадешь в АД. Рукосотворенный твоим же начальником.

Локальный ад. Специально для тебя.

Любит он силиконовых давалок. Скажи что это круто! Поинтересуйся каких? Брюнеток, блондинок. Скажи круто!

Секретное правило в действии:

Если твой начальник или генеральный клиент – мудак и не любит силиконовых давалок – то ни слова о давалках!

Если он любит свою жену и она умная, делай вид, что ты в поиске умной женщины для семьи.

Надо тебе говорить, что не стоит чрезмерно интересоваться его женой?

Это дорога в АД!:)

p.s. на самом деле все мы любим силиконовых давалок – ну что может быть прекраснее губ-пельменей, жопы – будто туда телевизор засунули и сисек-подушек безопасности?

ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ

Если собеседник трет нос, ты можешь коснуться уха (своего)

Если он почесал спину, можешь заложить руку за поясницу.

То есть надо делать однонаправленные движения с твоим собеседником. Это понятно, что не надо полностью копировать его действия?

p/s/ на курсах НЛПеров люди выходят зомби-дебилами, не все но многие:

Они начинают подстраиваться по движениям, якорить, смотреть на глаза и искать ключи глазного доступа.

Чем важнее персона с кем они общаются, тем тщательнее они всю эту херь мутят и человек устраивает им личный ад!

Понятно ли тебе, о падаван, что подстраиваться надо так, чтобы собеседник этого не замечал?

НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА?

Дело в том, что подстроившись, ты можешь вести собеседника к тому, что нужно именно тебе. К своей выгоде управлять человеком.

Вместо споров, распросов и пиздеца, создается доверие и как следствие, выгодные контракты, расположение сильных мира сего и денежка.

Ну и силиконовые пустышки, как итог того, что у тебя денежка.

Ебись-не хочу.

ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА)

Также подстройка помогает уйти от ебли мозга твоей женою когда ты рано утром возвращаешься домой.

По правде говоря, тут лучше всего работает другой приём: вместо того, чтобы рано утром прийти домой и огрести от жены, лучше, если ты уж загулял, пропади на 3 дня!

Все за тебя будут беспокоиться, а ты скажешь, что заблудился. И дорогу не мог найти!

На митинге был и как результат, кормился пару суток в КПЗ…

Выпил и потерял паспорт и имя забыл…

Да всё что угодно – главное чтобы домашние волновались!

Так ты избежишь утреннего Ада.

Это когда уже болит голова от выпитого вчера, а жена уже проснулась и, полная сил начинает ебать твою душу.

Нет ничего хуже этого, потому что вступить с ней в раппорт (подстроиться) можно, но тогда настроение испортится нахрен. Зачем?

ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ

То есть просто не появиться. Пару дней.

Мобила должна быть отключена!

Где еще делается отстройка?

Наиболее эффективно, когда вам звонит интернет провайдер – просто говорите, чтобы он позвонил вашей жене и сказал что вы рядом с ним.

А когда он отказывает (они отказывают) обвиняешь его в бесчеловечности и шлешь нафиг!

ОПРЕДЕЛИ, ЧТО ПРИНОСИТ ТЕБЕ МАКСИМУМ ДОХОДА В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ

Большинство людей в том числе и продавцы выполняют все действия сами.

Они готовят сами. Они обзванивают холодную базу – сами.

Они планируют время – сами.

Они пишут письма – сами.

Назначают всремя переговоров.

Готовят. Убирают. Стирают. Отдают одежду в химчистку. Вгуливают собак. Дада. Едут на другой конец города в тренажерный зал. Идут в парикмахерскую. На другой конец города.

Покупают продукты и жалуются! Нет времени! А еще они выступают водителями собственного транспорта, живут далеко от места работы, и делают ещё много странных вещей, которые дают в итоге ничтожнейшею отдачу при уйме времени.

Очень часто такой горе-продавец совершает 10 (всего) 10! Целевых звонков и всего одну встречу с абсолютно бесперспективным клиентом.

Соцсети отнимают у продавца еще порядка 20!Часов в неделю! Из 70 часов! 20- соцсети!

Эти люди жалуются на то, что у них нет денег!

Но что дает деньги продавцу? Только продажи!

Сколько времени эти идиоты занимаются продажами? 3 часа чистого времени в неделю отсилы!

3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ?

Запомни правило: не занимайся ничем кроме своей прямой обязанности – продаж! Только целевые звонки! Только целевые встречи. Все остальное – на аутсорс.

Почти все продавцы, что прошли у меня тренинги по продажам занимаются продажами. Прямым своим делом! Минимум 90 часов в неделю.

90 часов! Надо ли гвоорить, что они преуспели в финансовом плане?

Они делегировали абсолютно всё. Некоторые пошли так далеко, что делегировали даже секс:) У них для этого специально обученный человек есть. Который красив, молод и как пионер «Всегда готов».

Впрочем, это выбор этих конкретных людей.

Я не призываю вас делегировать то, что вам важно: друзей, семью, любовь. Но все что не важно – делегировать просто обязательно!

СЕКРЕТ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТА

Тайм менеджмент прост и прекрасен как ветка сакуры. Однако очень много людей делают полную глупость – они говорят о том, что есть нужное и важное и срочное, ненужное, важное и срочное, не срочное и ненужное но важное.

И много всего того что можно мозг сломать!

Я задаю всегда вопрос таким «экспертам»: Зачем говорит вообще о том что не нужно?

ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ ТО, ЧТО НЕ ВАЖНО?

Если мы говорим о продажах – мы говорим только о том что важно. Только об одной вещи которая важна в продажах и только ей стоит заниматься а другими вещами совершенно точно заниматься не следует.

Поэтому в этой книге не будет ничего сложного – это настоящее шарлотанство отнимать время и создавать целую академию наук на пустом месте.

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ТОЛЬКО ПРОДАЖИ

Большинство продавцов разменивает себя согласно тайм – менеджменту на всякую глупость – и на рабочем столе вместо того чтобы работать они занимаются тайм-менеджментом!

Простота и красота тайм – менеджмента в том, что вы не занимаетесь тайм – менеджментом на рабочем месте.

На рабочем месте вы работаете. И занимаетесь работой. Если вы продавец то ваша работа – это продавать.

ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ

Вся суть японского тайм менеджмента в том что вы должны заниматься только приоритетной вещью.

Одной. Единственной. Той, за что получаете деньги.

Вы получаете деньги на рабочем месте не за изучение тайм менеджмента и не за то что у вас чисто на рабочем столе.

И не за то что кто в социальной сети вам поставил лайк – вы получаете деньги за продажи.

Что бы не случилось во всем мире, – вас волновать не должно. Только продажи!

ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

Возьмите калькулятор Касио с большим экраном. Как показан на рисунке ниже.

И проведите элементарные вычисления. Посмотрите что вам приносит деньги на работе и чем вы должны на работе заниматься.

Только этим и занимайтесь.

УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА

Каждый бизнесмен сталкивается с проблемой привлечения клиентов к своему продукту. Все бизнесы объединяет одна вещь – требуется навык продаж. В этой главе раскроем основные принципы и методы, помогающие увеличить поток клиентов.

Для начала, когда у вас есть уже готовый продукт – вам нужно привлечь к нему людей. Что для этого необходимо?

Для начала необходимо понять, кто ваша целевая аудитория. Целевая аудитория – это ваши потенциальные клиенты. Это очень важно и поможет не тратить ресурсы зря. Приведу самый простой пример: если Инстаграм-блогер, пишущий на тему материнства будет рекламироваться в блогах с мужской аудиторией – рекламный бюджет будет потрачен напрасно.

ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ

Что дальше? А дальше её нужно активно привлекать. Сбор базы данных и холодный обзвон – один из работающих способов. Тут важно не просто позвонить и описать продукт, а быть готовым к возражениям, отказам. Для этого обычно всем менеджерам прописывают скрипты. Как правило, сделать это с первого раза довольно сложно, но методом проб и ошибок модно достичь наилучшего результата. Когда менеджер будет заранее подготовлен к возражениям – шансы продажи увеличиваются в разы. Доверие вызывают только те, кто знает что ответить, четок и последователен в своих действиях.

РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ

Она приводит не только к как таковым продажам, но и к тому, что люди вас запомнят. Потому что мало кто, увидев рекламу новых бумажных платочков побежит сразу же за ними в магазин. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти невольно всплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в огромном потоке информации людям становится все сложнее улавливать её, а бизнесменам привлекать людей. Подумайте, чем вы можете отличиться от других в своей рекламе и запомниться. Может какая-то навязчивая песня? По-моему рабочий метод. Или наоборот, полная тишина… любой точно обратит внимание на экран своего телевизора, где его будет ждать изображение вашего продукта. Опять же, стоит уделить внимание уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце рекламировать барбершоп. Да, может какая-то часть девушек заботливо покажет эту рекламу своему молодому человеку, но какой это будет процент? Ваши вложения всегда должны быть направлены в максимально эффективное русло.

К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ

также можно отнести раздачу листовок. Один из старых методов, но не так уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли сможете привлечь через рекламу в социальной сети, а вот рассказать об акции в аптеке за поворотом, почему нет? А если промоутер, привлекая посетителей в новую кофейню, будет ещё и в придачу говорить «при предъявлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Этот метод, во-первых, поможет людям узнать о вас. Во-вторых, придя за бесплатным кофе, от запаха свежеиспеченных круассанов захочется и его. Ну а если качество продукта было оценено по максимуму, вот вам и постоянный клиент, узнавший о вас с помощью обычной листовки

.

ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

Сейчас это направление сделало большой шаг вперёд и эффективность данного метода возросла в разы. Сюда относятся и социальные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сегодня есть возможность настраивать рекламу так, что она будет показываться только людям, которые заинтересованы в данной тематике (были на похожих сайтах, искали похожий товар), поэтому результаты не заставят себя долго ждать.

ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

– тут есть, где разгуляться. Главное, понимать, чем цеплять в той или иной сети. Например, Инстаграм – чисто визуальная сеть. Здесь важны фотографии продукта, общий вид профиля, его наполненность. После заполнения аккаунта важно уделить внимание набору аудитории. Можно сотрудничать с крупными блогерами на бартерной основе. Вы им бесплатно продукт – они вам обзор. И, как следствие, новых клиентов.

ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ

Два по цене одного. Или скидка 50% на второй товар. Такие вещи всегда привлекают людей, так как каждый хочет сэкономить и выберет место, где можно купить выгоднее. Для бизнесменов это возможность не только увеличить оборот товара, но и привлечь новую аудиторию.

Распространяйте коммерческие предложения. Здесь главное грамотно его составить и отправлять людям, которым сотрудничество с вами было бы выгодно.

КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?

Например, для каждого вида рекламы (по телевизору, радио, в социальных сетях, в интернете) запустите свой промокод на скидку. Так вы узнаете, откуда больше всего пришло людей.

Итак, клиентов привлекли. Что дальше? Нужно продать. И вот некоторые принципы, которые важно соблюдать.

ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ

Помните, что вы продаёте всегда одному конкретному человеку. И подход к каждому должен быть разным, он должен быть индивидуальным. Каждая продажа отличается от другой. Чтобы быть успешным менеджером, мало разбираться лишь в своём продукте, необходимо ещё иметь навыки психологии, понимать мотивы людей, знать, чем их зацепить.

ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ

В наше время практически любой товар можно купить в тысяче разных мест. Как же привлечь покупателя к своему бизнесу? Расскажите ему о своих качествах, как эксперта. Покажите, что вы разбираетесь в продукте, осознаете проблему и главное – знаете как её решить.

Задавайте вопросы. Чем больше клиент говорит, тем больше вы узнаете о его потребностях. Зачем ему этот продукт, сколько он готов заплатить, что его смущает, о чем он думает. Если говорить будете только вы – велик риск того, что вы просто не угадаете желание клиента.

Всегда говорите на доступном языке. Если вы видите, что мужчина пришёл покупать жене пылесос, но сам ничего в этом не смыслит – характеристика товара должна содержать выгоду конкретно для этого человека. Например, пылесос бесшумный и работает в три раза мощнее (а значит быстрее) остальных. И вот по выходным вас уже не раздражают звуки пылесоса.

ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ

Все же хоть раз от продавцов слышали «вот я сама себе беру и ни разу не пожалела» или «у меня подруга сыну в подарок купила, тот в восторге был». Это погружает клиента в позитивное будущее, которое возможно при покупке вашего товара.

НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ

Если клиент спорит – дайте ему почувствовать, что он прав. Отступите от темы и переходите к другим проблемам, которые решает продукт.

НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ

Как только вы видите, что клиент хоть немного, но заинтересован – предлагайте покупку. Если человек не готов совершить её здесь и сейчас – бронируйте, предлагайте рассрочку, просите Контакты до дальнейшей связи. Вы должны сделать все возможное, чтобы не упустить клиента из виду навсегда. Пусть он не купит сейчас, но позвони вы ему через месяц и предложи скидку – вот вам и покупка.

БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Не забывайте, что любого клиента мало привлечь и продать один раз – в идеале каждый клиент должен стать постоянным. Дисконтные карты с накоплением баллов или скидкой, специальные акции для постоянных клиентов, подарки. Это всегда работает. Такие места, как кофейни, например, продают продукт, который человек способен покупать каждый день. А что заставит его ходить именно к вам, если рядом ещё три штуки? Да и кофе везде неплохой… а подарите ему карточку, где он будет отмечать каждую выпитую у вам чашечку. Пусть выпьет шесть, а седьмую вы ему подарите бесплатно! И кофеману приятно, и у вас клиент есть.

ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ

Когда вы отвечаете за качество товара – вы вызываете доверие. Это главное. Без него ни одна продажа не осуществляется, а постоянный клиент уж тем более не находится.

И главное! Никогда не забывайте о качестве услуг. Без этого все вышеперечисленное не работает. Даже если вы завернете все в красивую упаковку, долго не протяните. Всегда следите, какие люди работают в вашей команде. К сожалению, люди непредсказуемы и те, кто на первый взгляд казался заинтересованным в работе и ответственным – со временем показывает себя совершенно с Другой стороны. Не допускайте того, чтобы ваши рекламные бюджеты уходили в никуда только из-за неграмотных менеджеров. Или некачественной упаковки. И таких «или» в каждом бизнесе очень много.

ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТОМ

Всегда уделяйте необходимое время вашим клиентам. Выключите телефон на время рабочего дня. Выйдите из социальных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

И запомните что с 9 утра до 19 вечера все ваше время принадлежит вашим клиентам и больше никому.

Вы не имеете права заниматься в это время чем то еще кроме вашего клиента.

ВСЯКИЙ РАЗ ЗАКРЫВАЙ ПОКУПАТЕЛЯ

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте собственно что то приобрести покупателю. Вследствие того собственно что по другому вы не торговец – по другому вы – ветка сакуры!

Она прекрасная но не продает!

Вы обязаны каждый день реализовывать.

В КОНЦЕ РАБОЧЕГО ДЕНЬКА ВСЯКИЙ РАЗ ТРЕНЬТЕСЬ В ПРОДАЖАХ – НАВЕЩАЙТЕ КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ И СЕМИНАРЫ

ОШИБКИ

Практически все менеджеры по продажам проделывают данную ошибка – они смотрят семинары по продажам и обучению во время работы.

Рабочее время предназначено чтобы работать. А не рабочее – чтобы учится. Один час в день вы можете назначить личной семье и только лишь только лишь только только лишь только 6 часов всякий день на сон.

Только лишь только лишь только только лишь только к примеру – когда вы занимаетесь все рабочее время продажами вы сможете достичь настоящего величия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

ЖИВИ РЯДОМ С РАБОТОЙ!

В случае в случае в случае в случае если в именно собственно что количестве и для вас станет надобно поселиться в капсульном отеле, или же же же же поприсутствуешь в капсуле – проживите близко с работой и не тратьте время на перемещения по городу от квартир до работы.

Проживите вблизи с работой. И в случае в случае в случае в случае в случае если вы сможете трудиться 14 часов в день то трудитесь 14 а не 12!

12 ЧАСОВ – ЭТО СЕЙЧАС СЛИШКОМ МАЛО!

У меня есть знакомый – он содержит вероятность спать всего 4—5 часов в день. Час у него уходит на общение с семьей и половина этого времени уходит на то, чтобы обсудить в кругу семьи бодрые конфигурации курса продаж.

Он достиг истинного величия – стал к примеру великолепным человеком, как один как раз как один как раз именно собственно что у него безусловно нет времени тратить способы.

Он 95% личного времени продаст и только лишь только лишь только только лишь только лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только 5% покупает. Он аутентичный самурай продаж!

ТРУДИСЬ ПО 15 ЧАСОВ В СУТКИ БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в луна это достаточно большое количество.

В Стране восходящего солнца существовать в собственной жилплощади это уже богатство.

беру на себя во внимание, как раз как один как раз именно собственно что буквально все самураи продаж увлечены собственным искусством так, как раз как один как раз именно собственно что дремлют 4—5 часов в день в особых капсульных гостиницах, в случае в случае в случае в случае в случае если до квартир надобно двигаться больше часа пути.

Они элементарно протекают в капсульный гостиница и выключаются. Они измождены.

Это – истинная японская верность продажам. Лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только к примеру молоденькие люд 25—30 лет выходят на абсолютно другой степень дохода дабы в 50 лет взять в долг видимое состояние в обществе и замерзнуть почитаемой частью общества.

СЕМЬЯ

Для настоящего самурая продаж нет ничего больше актуального, чем общение с семьей. Как раз в следствие этого к примеру принципиально в те исключительные часы времени как раз как один как раз именно собственно что вы пребывайте с близкими, быть буквально буквально всецело сосредоточенными на общении с ними.

Выключите в конце концов личный телефонный аппарат. Выйдите из онлайна и ни на как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

Создавай всё с абсолютной отдачей.

Ключевая большое количество людей хватаются за дело через рукава:

они обедают без аппетита, изучат язык без необходимости, закрывают покупателей на «отъебись», «все практически ещё у меня никто ничего не приобритет»

Сведениям образом, они сами себя ввергают в положение интенсивного бездействия, перманентной лености.

Когда безусловно всё не содержит ни внимания, ни вкуса, ни прогресса.

Создавай каждое дело – ясно, с абсолютной амплитудой, с абсолютной отдачей, – одним текстом, так, как как как будто бы от сего находится в зависимости вся твоя жизнь.

В случае в случае в случае если ты учишь британский язык, то учи его с наслаждением, скорее всего принимая во внимание, где и в какой истории он для тебя потребуется в жизни.

А в случае в случае в случае если промышляешься торговлей – то продавай во как раз именно собственно что бы то ни стало!

Не стоит владеть «вспомогательный план».

Безусловно буквально, гигантская толика народонаселения содержит вспомогательный проект на случай «в случае в случае в случае если в раз момент не получится».

Для тебя не стоит владеть запасного намерения абсолютно.

Делая так, ты вступаешь на проезжая доля вояки, на проезжую толика погибели «пан или же же же пропал».

Ты приложить все старания по претворению в жизнь намерения «А» в случае в случае в случае если у тебя нет намерения «Б».

Ты положишь все силы на жертвенник победы.

Как раз с сведениям настроем принципиально пристапать к всякому занятию в собственной жизни.

Приступать ясно, шаг за шагом, медлительно и планомерно, достигать собственной цели. Лишь только только лишь только сведениям образом делаются величавые свершения и величавые открытия.

Ни какого намерения «Б»! И ни шагу назад!

Искрометность и выгорание.

Довольно буквально всем в этот момент знакомо «выгорание» – это когда ты быстро и быстро за как раз именно собственно что то берешься, а вдогон за что осознаешь, как раз именно собственно что избито утомился.

Осознаешь, как раз именно собственно что нужен интервал. Интервал на долговременное время.

Это ощущение чувственного выгорания знакомо довольно буквально всем.

Когда ты не осознаешь, как раз именно собственно что создавать далее, элементарно создавай дальше!

Когда ты утомился, – надобно не прекращать работать, а арестовать «марафонский темп».

Безусловно всякий победа скрывается как раз в марафонской дистанции.

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если ты в этот момент (при исследовании языка, например) продвинулся более простого, в случае в случае в случае если уже на будущий день ты «сдохнеть» и в тебя

ни одно заокеанское текст не полезет?

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если в этот момент ты обзвонил всех собственных главных покупателей, в случае в случае в случае если на надлежащей неделе ты целый в апатии, вялый и ни на как раз именно собственно что не годный?

Какой в предоставленном во всем смысл?

Смысла нет абсолютно ни мизерного.

Когда ты берешь индивидуальный темп и в нем работаешь на 100%, аналогичный ситуации гарантированно не будет.

Ты выполнишь все задачи, как один как раз именно собственно что перед тобой стоят (лучше в случае в случае в случае в случае если это 1 задача) и в для тебя остается достаточно сил на активный отдых!

Как на развлечения:

Когда ты буквально буквально всецело погружен в выполнение цели, утехи просто необходим.

Главная большущее численность людей трудится до седьмого пота, в монотонной, кропотливой работе, при всем при предоставленном, они безусловно не имеют все шансы на развлечения.

Работать перед монитором с бутылкой пива – это не утехи. Это просерание времени.

В случае в случае в случае в случае если ты погружен в изучение бодрого материала, то прекрасным отдыхом для тебя будет игра в волейбол, футбол, теннис.

Другими словами, смена работы.

В случае в случае в случае если ты промышляешься продажами, или же же же учишь язык, то еще разнообразь личный досуг. Устрой его на физическом уровне активным!

Твой организм и ЦНС (центральная нервная система) произнесут для тебя большое благодарю за это!

Будьте всякий раз своевременно

На все значимые встречи и совещания надобно ездить заблаговременно, дабы быть буквально своевременно.

Не стоит мыслить, как раз как один как раз именно собственно что вы успеете вследствие такового как раз как один как раз именно собственно что как правило в самый конечный момент образуются пробки, когда нельзя проехать.

Приезжайте заблаговременно, на всякую встречу на 20—30 мин..

Но в случае в случае в случае в случае в случае если вы запоздали, то ещё ничего ужасного не случится извинитесь сильнее и все.

Произнесите какой вы глупец, глупец, глупец как раз как один как раз именно собственно что не высчитали пробки.

Люди любят когда вы обзываете сами себя и раскаиваетесь в произошедшем.

Это достаточно очень хорошо. Не бойтесь показаться глупее, тупее и ничтожнее, чем вы есть на самом деле.

Силу в том, как один как раз как один как раз именно собственно что самое последнее ничтожество содержит вероятность достаточно достаточно очень хорошо себя испытать в случае в случае в случае в случае в случае в случае если воспринимает личную тупость.

Мощь ничтожества.

С ничтожеством принципиально легче производить дела, чем с человеком высочайшего самомнения. А все вследствие такового как раз как один как раз как один как раз именно собственно что жалкий человек

,все его думы обращены во вне.

Он о для себя не высочайшего понятия. Он довольно довольно отлично понимает, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что он за дерьмо на самом деле.

И не опасается об данном сказать, он не закрыт для этакого, дабы заявить, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что он глупец, глупец и дурак.

И со собственного пьедестала ничтожества он имеет возможность видать безусловно величавые и великолепные багаж.

Пожалуйста, не путай убожество с бездомным.

Зловонный бездомный и убожество – это любые багаж. Бездомный – отталкивает.

Убожество притягивает!

Ничтожество содержит вероятность элементарно ездить на самых последних моделях

Любой один оставляйте некоторое количество прозапас.

Когда бы обучаетесь чему-нибудь: английскому ли языку, бодрым методикам продаж или же же же же же же же просто идёте в тренажерный зал, заканчивайте

вашу тренировку за долговременное время до такового, как для вас это надоест.

Любой один идет по стопам оставаться некоторое количество голодным.

Голодным в обучении. Голодным в тренинровке.

Выходя по основанию стола еще надо оставаться чуточку голодным.

Это всё делается для такового, чтобы для вас не надоело ваше занятие.

Достаточно практически все в данный момент проделывают ошибка, занимаясь чем или же же же же же до усера. Усераться не надо.

Оставляйте ваш забота к процессу.

Делайте так, чтобы вас перло, чтобы вас прикалывало то, чем вы занимаетесь.

Задерживаете себя.

В этот момент – вечность онлайна. И уже скоростями 4G никого не изумить. Все пристрастились куда то нестись, что-нибудь кликать.

Скорее – скорее.

А я всякий раз беседую собственным учащимся: Задерживаете.

Задерживаете так, как вы лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только сможете. Вследствие такового как раз как один как раз именно собственно что лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только в заторможенном, буквально буквально всецело заторможенном состоянии чем какого-либо другого всего усваивается:

бодренькие способности и способы

языки

пища

Не надобно торопиться, у вас никто в данный момент не отбирает ваше время!

В как раз именно собственно что числе и в случае в случае в случае в случае в случае если вы пребывайте под проливным дождиком, и до вашего подъезда осталось 50 метров, ТОРМОЗИТЕ!

Под проливным дождиком вы в всяком случае промокнете, но не обращая интереса на все вышесказанное, притормозив, вы не потускнеете личный глянец личный глянец своё амбиция.

Ешьте медлительно.

Продавайте медлительно.

Гооврите медлительно, смакуя личностные мысли!

Как раз именно собственно что более это принципиально при обучении в продажах и британскому языку.

Куда ты торопишься? Тормози!

Получай удовольствие от процесса! Доводится что-нибудь потрясающее!

В именно собственно что количестве и в случае в случае в случае в случае если ты просто учишь язык, продаешь или же же же же опаздываешь на важную встречу!

Тормози! 2 минуты ничего не решат! Абсолютно!

А чтобы быть вовремя надо выходить заранее!

В последствие сего оставляй время!

Безоговорочное основная масса людей трудятся из-за средств.

Нет ничего нехорошего в том, дабы получать средства, впрочем ни разу не стоит трудиться по причине средств.

Стоит работать из-за навыка.

Лишь только навык – единственное, из-за чего стоит на самом деле работать.

Работайте, не покладая рук.

Основная масса нынешних работничков считают минутки до такого этапа, как они в конце концов, окончат трудящийся денек и сумеют

абсолютно расслабиться у себя жилища, лежа в кресле с пивом.

Данному примеру, абсолютно буквально, никоим образом не идет по стопам идти по стопам.

Работайте каждый день, не покладая рук.

Совершенствуйте собственные языковые способности, общайтесь с другими рынками реализована вашей продукции, воспользуйтесь транслейтом для такого, дабы

значительно чем какого-либо другого знаться со собственными покупателями.

Этим образом, вы и основание возведете и язык выучите!

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ

Да, в этот момент вечность технологий, вобщем это абсолютно не значит, как раз как один как раз именно собственно что у вас обязан быть интегрирован телефонный аппарат при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и очищаете зубы.

Абсолютно непозволительно оставлять телефонный аппарат включенным при переговорах с необходимым покупателем.

Отключите звонилку. И займитесь делом.

Лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только живое общение, которое навевает для вас методы надлежит быть у вас на первом месте!

ПРИЁМ ЕДЫ

Приём еды – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надобно получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие такового составьте личный меню достаточно довольно достаточно довольно достаточно довольно очень максимально правильно – дабы он был содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы испытывали себя довольно довольно довольно отлично, были готовы выпонять общественно значимые задачки до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Довольно довольно довольно отлично пережевывая. И ни на как раз как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещица

Самое весомое в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает выучиться – это 1 вещица. Это затаенна жизни!

СОЗДАВАЙ ТОЛЬКО ОДНО ДЕЛО В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ

В случае если вы берете на себя пищу- вы берете на себя еду. В случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы на встрече и воплотите в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь позицию, то это самое весомое в данный момент и ничто не надлежит препятствовать вам.

В этот момент я все почаще вижу молоденьких людей которые стоят у писуара со телефонным установкой. Они прогуливаются в уборная и как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люд – стыд нашего общества. Ни разу не подобляйтесь им. Создавайте как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то одно!

БОЛЬШЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните данную цифру: 100 часов в неделю. Это как один как раз как один как раз именно собственно что маленькое количество, который вы должны отдавать собственному единому занятию – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, собственных продаж.

Или же 16 часов в денек * 6 дней +4 отсутствующие часа в 7-й день!

ОКРУЖИ ЗАБОТОЙ ПОКУПАТЕЛЯ

И вправду, моей задачей как тренера продавцов считается ваша выгода – дабы вы получали принципиально более выгоды от всякого вашего покупателя.

А в каком случае вы можете получать принципиально более выгоды – лишь только только лишь только в именно собственно что случае в случае в случае в случае если вы окружите заботой всякого вашего покупателя.

В предоставленном случае вы можете получать более и подольше.

Это абсолютно иной расклад, чем именно собственно что который исповедуют тренера государств где большое количество ресурсов.

В данный момент миру выжны экономные реализации. И за это время когда задействовано большое количество робототехники все как раз именно собственно что нам надобно – это расходовать более людского тепла и собственного общения с вамим покупателей.

УВЕЛИЧЬ СВОЮ МАРЖУ

Одернете соперничать с другими торговцами – пробуя снизить цены на ваш продукт.

Просто работайте с более обеспеченными клиентами.

Работайте с собственно что кому нужен ваш продукт. Работайте с ними долговременное время. Предлагайте им большущее численность вашего личного времени с собственно что чтобы они взяли в прок выгоду от вашего продукта.

ПРОДАВАЙТЕ Проезжей частью Продукт Даром

Реализовывать проезжей частью продукт даром – значит как раз именно собственно что та выгода которую заказчик получит от использования вашего продукта станет принципиально более чем стоимость вашего продукта.

В предоставленном случае в собственно что числе и именно собственно что продукт который стоит дорогостояще станет ничего не стоить вашему клиенту – элементарно вследствие такового как раз именно собственно что он принципиально более получит выгоды и полезности от вашего продукта.

Донесите выгоду от вашего продукта до понимания клиентом. Покажите ему на практике как раз именно собственно что это ничего не станет ему стоит.

ВОЗЬМИ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO

Для этакого дабы продемонстрировать наглядно клиенту как раз именно собственно что ваша сговор удачная возьмите в руки калькулятор касио. Не берите грошовый калькулятор или же же же мобильный телефонный аппарат.

Берите в руки лишь только только лишь только калькулятор касио с большущим экраном и гигантскими клавишами – лишь только только лишь только к примеру клиент сам содержит вероятность увидать как очень хорошо ваше предложение.

Запомните: Лишь только только лишь только калькулятор Касио с гигантскими клавишами.

Предупреждение: в собственно что числе и в случае в случае в случае если у вас довольно проезжей частью телефонный аппарат – воспользоваться им как фотокамерой или же же же как калькулятором невозможно – это демонстрирует как раз именно собственно что вы бессмысленный спекулянт.

Вы демонстрируете как раз именно собственно что вы нехороший профессионал в случае в случае в случае если не пользуетесь калькулятор.

Для фоток воспользуйтесь фотоаппаратом.

Для работы – компьютер.

Для демонстраций – проектор.

Для записей блокнот.

А для продаж – лишь только только лишь только калькулятор Casio!

Любой один ПРОДАВАЙТЕ СИДЯ

Ни разу ничего не рассказывайте о товаре стоя.

Усадите покупателя. Пусть присядет. Выскажете заботу. И ни в коем случае не продавайте ему ничего стоя.

Дайте ему в руки презентационную папку или же же же подключите проектор.

Он обязан воочию видать все то как раз именно собственно что вы ему в данный момент продемонстрируете.

И достаньте калькулятор. Все рассчеты лишь только только лишь только на калькуляторе касио с гигантскими кнопками!

ГЛЯДИ В ОДНУ СТОРОНУ С КЛИЕНТОМ

Всякий раз глядите в 1 сторону с клиентом. Не сидите с ним визави. Всякий раз лишь только только лишь только от 45 до 120 градусов в 1 сторону!

По другому будут обсуждения вопроса на ровном месте.

Работать напротив друг друга – это достаточно прочно портит рапорт – вашу связь с покупателем.

Покажите именно собственно что вы здесь чтобы помочь ему – сядьте напротив него с калькулятором касио с большими кнопками.

ГОВОРИТЕ, КАКУЮ ПОЛЬЗУ ЗАКАЗЧИК ПОЛУЧИТ В ДЕНЬГАХ

Не надо расхваливать индивидуальный продукт – просто покажите именно собственно что получит заказчик вашего продукта в деньгах и проведите при нем рассчеты на калькуляторе касио – в что количестве и в случае в случае если уже 1001 раз проводили эти рассчеты.

Все буквально еще проведите рассчеты еще раз на калькуляторе с большим экраном и кнопками.

Это работает волшебно и увеличивает выгода продавцов в 10-ки раз.

Ваши рассчеты должны ясно показать вашему покупателю, почему ваш продукт окупит сам себя в назначение года и сам за себя заплатит!

И именно собственно что для покупателя он бесплатен.

ВСТРЕЧАЙСЯ ЛИЧНО С КЛИЕНТОМ

Одно дело – телефонный беседа – идругое дело собственная встреча. Общайтесь непосредственно.

Всякий раз предлагайте приобрести. В том числе и в случае если не не сомневаемся в что собственно что у клиента есть средства – всякий раз предлагайте купить!

Ваша задачка – сделать лучше жизнь клиента – а для сего он обязан приобрести.

КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты знаешь, что отличает мужчину от женщины и успешного человека от идиота, болвана и оболтуса?

Концентрация. На одном, единственном и самом важном действии.

Выбери что то одно, а остальное – отложи, забудь.

Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек заебывает себя всякой хуйней, когда у него сотня дел и забот, а ему еще довешивают добрые друзья и знакомые.

ЧУЖИЕ ЦЕЛИ ОТНИМАЮТ ВРЕМЯ

То что гарантированно заберет у тебя всяческое желание что либо делать – это чужие цели. Не позволяй тебе вкручивать хуй в уши!

Когда тебе говорит жена, друг, просят о какой то хуйне – подвезти, купить продукты в магазине, постирать носки, убрать в комнате, да что угодно просят, что тебе вот сейчас вообще делать нахер не хочется – просто не делай.

Придумай 2 железных отмазки на все случаи жизни.

Я говорю, например, что забыл. Прости.

Жена попросила сходить в магазин. А мне он – ну не вперся. К тому же – это – не моя цель. Поэтому я отключил телефон и уехал к другу на дачу в баню!

Через 3 дня возвращаюсь.

– Ты где был?

– У Алекса в бане!

– А куда ты вышел?

– КОГДА???

– Ну в пятницу! К шлюхам?

– К Алексу в баню!

– Она за 100 км!

– На такси доехал! А что за вопросы то? Ты говори прямо, что не так?

– В магазин кто должен был сходить?

– Ой забыл, прости! Сходить?

– Нет, уж!

Это конечно, дебилизм последней инстанции, такое разыгрывать и с женой мы расстались:)

Всё – к лучшему!

Не позволяй другим людям вкручивать хуй себе в уши! Живи интересно! Действуй!

ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ ОТКЛЮЧИ МОБИЛУ

Телефонный установка – это и ваш приверженец и ваш враг. Что больше в случае в случае если вы любой денек в нем лазите и именно собственно что то смотрите в интернете.

В Стране восходящего солнца люд по настоящему тупеют от общественных сеток. Я не колеблется как раз именно собственно что общественные сети проделывают бессмысленными людей по всему миру.

Нет ничего отвратительнее чем включенный телефонный аппарат во время реализации.

А самое нехорошее как раз именно собственно что вы – раб собственного телефонного аппарата.

АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Делайте как хуже.

Ничто не сбивает с толку так же сильно, как стремление к совершенству. Нахуй совершенство! Делайте кое-как!

Делайте чтобы было отвратительно!

Делайте чтобы вам самому было отвратительно от того, что вы сделали!

Насрите на результат огромную кучу говна и получайте удовольствие от процесса!

Вы увидите что действуя именно таким образом, звезды сами будут падать вам на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на результат. Просто делайте. Преследуя желание получить удовольствие. Жизнь слишком коротка чтобы ебать себе мозг всякой хуйней!

РАБОТА С НЕУДАЧАМИ

Очень многие обращают внимание на свои неудачи. Буквально зацикливаются на них. Вот у меня такая то хуйня не получилась. Да и хуй бы с ней! Другая получится.

Понимаешь, когда ты прекратишь ебать себе мозг перфекционизмом, типа стремление к совершенству – у тебя не будет такого – что «какая-то хуйня не получилась». Когда ты стремишься к хуйне – у тебя один хуй какая то хуйня да получится!

А когда у тебя не получится какая то хуйня – то тут 2 варианта.

Либо хуйня не получилась (и хуй бы с ней), либо получилась совсем нехуйня! А это повод для радости!

Сорри за мой французский, но другими словами (без хуйни) мне пришлось бы написать целых 10 книг, чтобы объяснить очевидные вещи.

ОБУЧАЙСЯ

Всё что отличает быструю обучаемость от медленной – это системность. Тебе совершенно не нужно делать все что я описывал тут по 20 часов в день. Когда речь идет о системнности тебе будет более чем достаточно уделять процессу не более 20 минут.

ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС

Это – совершенно новые знания для тебя. На 100% новые. Чтобы отточить любой навык требуется повторение. Частое и с удовольствием. Применяй новые знания постоянно, оттачивай их везде, где только придется.

НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ

Не надо пытаться всё познать сразу. Нахрен. Отточи несколько наиболее часто употребляемых действий:

Как известно, Эллочка людоедочка могла изъясняться всего 30 фразами.

Боксер Моххамед Али отправил в нокаут всех своих соперников одним идеально отточеным и превосходным по силе ударом!

У нас же – что ни неудачник – то библиотека знаний. Он знает всё. Он цитирует всё. но нихрена не может.

Нахрен библиотеку!

Купите флэшку. Пусть там эта инфа будет. Много места не займет. Нахрена голову использовать так бездарно? Чтобы захлямлять её всяким мусором?

Голова – чтобы есть. Пить и говорить. Блевать – иногда. Но не для информации, фрустрации, стресса!

ДЕЙСТВИЕ СОЗДАЁТ ДВИЖЕНИЕ

Большинство людей находятся перманентно в каких-то мыслях: они не знают, как и с чего начать, они не знают когда начать, они не знают, кто им поможет и больше всего их тревожит, как они будут выглядеть нелепо в том или ином случае.

Больше всего, дорогой читатель, я хочу этой книгой помочь тебе рационализировать и улучшить качество твоей жизни.

Не важно, чем ты занят: руководством компании, изучением английского языка или ты просто успешный продавец – **важно то, что твои систематические, целенаправленные действия создают движение!**

Твои же размышления – лишь отягощают процесс воплощения мыслей в реальность. Брось размышления. Действуй.

Без составления конкретного плана. Просто систематически действуй и делай каждый день какую то одну вещь (она может меняться) которая наиболее сильно приблизит тебя к результату!

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Каждодневно люди ставят перед собой задачи. В большинстве случаев это относится к рабочей сфере человека, за выполнение которых предполагается то или иное вознаграждение. Именно в работе эффективность увеличивается, улучшаются внутренние качества работника, тем самым он получает определенные достижения. Людей мотивируют следующие факторы:

Доход – от него зависит твое благополучие и благосостояние. Чем больше ты отдаешься работе, тем больше, соответственно растет твой заработок, который влияет на твой уровень жизни.

Успех – быть лучшим, значит быть известным. Если в своей сфере деятельности вы достигаете вершины, вас начинают замечать. Вы входите в круг общения, к которому стремились.

Саморазвитие – в процессе повышения эффективности приобретаются навыки, которые открывают высокие перспективы.

Однако, когда дело касается личных вопросов или бытовых проблем, эффективность резко снижается. Почему так происходит? Психологами было установлено, что как только человек попадает в зону своего комфорта (приходит домой), появляться некая лень. При этом каждый стремиться что-то для себя, по постоянно откладывает сроки выполнения. Мы отвлекаемся на посторонние факторы, которые способствуют нашему отдыху.

Таким образом, личную эффективность можно характеризовать не только как скорость выполнения человеком конкретных задач, но и как преодоление возникающих трудностей на пути к достижению цели.

В зависимости от выбранного направления, необходимо определить «инструменты» выполнения. К ним относятся:

Самоорганизованность

Интеллект

Профессиональные и личные качества

Терпение

Время

Важно научится пользоваться данными ресурсами. Давайте разберемся, как именно применять их на практике:

Самоорганизованность – под ней понимается способность приводить в порядок. В работе важно правильно распределять свои усилия и выстраивать задачи по мере их усложнения. Для начала выполните несложные поручения, а трудновыполнимые оставьте на потом. Лучше пусть будет больше выполненных целей, чем, если вы будите работать над сложным проектом и в конце останетесь ни с чем.

Интеллект – определенная способность мышления, которая становится сугубо личным ресурсом отдельного человека. Интеллектуальные способности должны бить направлены на выполнение задач нестандартным способом. Так вы будите выделяться среди других.

Профессиональные и личные качества должны быть направлены на все. Вспомните, что вы умеете делать в принципе, а не в конкретной отрасли. Порой именно незначительные умения помогают быстрее добиться результата.

Терпение – необходимо научится ждать. Конечно, хочется быстрее чего-то достигать, быстро переходя с одного на другое. Но на практике все происходит быстрее, если вы ждете. Но не просто сидеть на месте, а терпеливо и кропотливо выполняете задания.

Время – самый важный ресурс, который очень быстро исчезает. Чем рациональнее человек использует свое время, тем большей результативностью он отличается. Владеть временем значит построить работу так, чтобы успеть выполнить те задания, которые отложены на завтра.

Знать и уметь пользоваться «инструментами» недостаточно для повышения личной эффективности. Даже при совокупном применении всех вышеперечисленных ресурсов работоспособность может снижаться в виду определенных обстоятельств. Самое главное, что отодвигает дела на второй план – отсутствие мотивации. Поставьте себе цель и найдите для себя вознаграждение. Что вы получите, выполнив ее? Если желаемое будет сильнее затраченных ресурсов на ее выполнение, результат будет оправдан.

Так же давайте разберем те вещи, которые улучшают эффективность:

Целеполагание – важное условие успешного старта. Насколько бы продуктивно не трудился человек, он никогда не добьется успеха при неверно выбранном ориентире движения. Реализация своего призвания и предназначения тесно связаны с правильной постановкой жизненных целей.

Огромная ошибка большинства людей – неумение выбирать верный маршрут среди нескольких. Если вы занимаетесь одним делом, но не достигаете результата, попробуйте сменить свою профессиональную деятельность. Возможно, вы добьетесь большего результата в другой сфере.

Поэтапное планирование – разграничьте время и цели, разделите одну большую цель на несколько мелких. Выполняя их, вы и не заметите, как придете к желаемому.

Сосредоточенность и концентрация внимания – Одна из основных проблем человека. Насколько бы он ни был мотивирован, все равно долго удержать внимание на одном объекте, либо задаче, человек не в силах. Чтобы время работы не затягивалось, отдыхайте время от времени или сменяйте задачи, переключайтесь на другие. Так вы быстрее выполните одновременно несколько.

Навык социализации – чем больше людей из разных сфер вы знаете, тем к большей помощи вы сможете прибегнуть. Иногда полезно прислушаться к чьим-то советам для большей эффективности выполнения.

Повышать личную эффективность важно. Она может влиять не только на выполнение одной конкретной задачи, но и в целом на стремлении к определенным целям человека. Личная эффективность отвечает за важный параметр – работоспособность. Человек с маленькой эффективностью будет бесконечно плестись сзади, пока более успешные будут использовать свой потенциал для выполнения своих задач. Личная эффективность – аналог труда с применением своего таланта. То есть вы используете свои ресурсы для того, чтобы максимально быстро добиться своей цели, при применении минимально возможного количества усилий. Это не значит, что выполнение задачи будет некачественно, даже наоборот – чем эффективнее человек, тем более качественно он выполнит работу за короткий срок. Соответственно, повышение личной эффективности неизбежно приведет к тому, что на повседневные дела человек будет тратить гораздо меньше времени.

Кому и зачем нужно повышать свою личную эффективность? Естественно она нужна каждому человеку, но есть определенная группа людей, кому она необходима, в первую очередь, для работы.

Фрилансеры – Это люди, которые не имеют одного постоянного работодателя, а выполняют проекты на заказ, чаще всего, удаленно. Такие люди постоянно работают с большим количеством данных, и потому они подвержены информационной перегрузке. Поэтому фрилансер часто тратит на выполнение задания более часа даже в том случае, если оно может быть закончено за 15 минут. Для того чтобы экономить время, увеличивать количество реализуемых проектов и свои доходы не в ущерб личным делам, эти специалисты должны осваивать методы повышения личной эффективности.

Бизнесмены – Владельцы собственного дела, а также руководители крупных компаний, как правило, работают в условиях дефицита времени, необходимого для принятия важных решений. При этом уровень ответственности у них выше, чем у рядовых сотрудников. Для того чтобы все успевать и не жертвовать своим временем, таким людям необходимо знать о методах повышения личной эффективности.

Студенты – К данной категории можно причислить не только непосредственно учащихся, но и всех тех, кто осваивает что-либо новое, например, на курсах повышения квалификации или в ходе самостоятельных занятий. Каждый такой «студент», неважно, чему он обучается, должен извлечь максимум пользы из уроков: запомнить нужную информацию, отработать полезные навыки и научиться применять это все в своей профессиональной деятельности. Именно в этом должны помочь методы повышения личной эффективности.

Решите, от чего вы можете отказаться. Старайтесь мыслить критически, учитывая текущую ситуацию. Используйте следующий метод: спрашивайте себя, стали бы вы заниматься тем, что делаете сейчас, если бы вам нужно было начинать эту деятельность только в данный момент, с учетом ваших имеющихся способностей и возможностей. Если вы не можете ответить на данный вопрос положительно, то задачу лучше отложить или отменить. Оцените с этой позиции все ваши рабочие дела и занятия, на которые вы тратите свое свободное время. Найдите те из них, которые можно будет оставить ради достижения более важных целей. Данный метод позволит вам рационально использовать время.

Метод трех задач. Выделите три самые важные задачи из числа тех, что вы выполняете в рабочее время. Задайте себе следующие вопросы:

Какие дела заслуживают особенного внимания?

Принесут ли они мне наибольшую пользу?

Уяснив для себя, какие три задачи являются наиболее важными, сконцентрируйтесь только на них и посвятите им все свое рабочее время. Для каждой сферы жизни определите три ключевые цели. Ранжируйте их по степени важности, разработайте план их достижения и следуйте ему. Благодаря этому методу вы получите результаты уже в ближайшее время. И они будут потрясающими.

Думайте о воодушевляющих вещах. Старайтесь мыслить в позитивном ключе. Имейте в виду, что ход наших мыслей во многом влияет на то, что с нами происходит. Думайте и говорите о приятных для себя вещах, а не о страхах и опасениях. Будьте творцом своей судьбы, не жалуйтесь ни на что и никого ни в чем не вините. Не критикуйте других людей. Думайте только о будущем и о ваших планах по его улучшению. Не застревайте в прошлом. Если вы будете мыслить подобным образом, у вас все получится. Это по-настоящему действенный метод, помогающий добиться хороших результатов.

Привыкайте приступать к задачам немедленно. Поборите привычку переносить дела. Начните решать те вопросы, которые вы долгое время откладывали. Приступите к ним немедленно. Не тормозите перед возникающими проблемами, решайте их. Получив задание, начинайте выполнять его сразу же и отчитайтесь в результатах. Следуйте данному способу, будьте активны в любых жизненных ситуациях – это пойдет вам на пользу и поможет в работе.

Конечно, в работе всегда будут находиться вещи, которые препятствуют ее выполнению. Если вы сможете от них отказаться, ваша эффективность будет повышаться. Наиболее распространенной является лень. Люди боятся нововведений, боятся менять привычную обстановку, лишиться стабильности, которую они очень ценят. При этом никто не спорит с тем, что лень – это недостаток, от которого нужно избавляться. А вот страх перемен преодолеть в одиночку очень сложно.

Весьма эффективный метод борьбы с ленью заключается в том, чтобы действовать по примеру успешных людей. Наблюдайте за ними и старайтесь заимствовать их полезные привычки.

Желание достичь все и сразу. Вы поставили себе невообразимо много целей и всегда перескакиваете с одной на другую. Такой подход только мешает осуществить желаемое. Ставьте цели по очереди, переходя к следующим по мере выполнения предыдущих.

Страх возраста – возникает у людей всех возрастов. Мы всегда думаем, что еще слишком молоды или уже слишком стары. Избавьтесь от этих стереотипов и тогда можно свернуть горы. Если всегда бояться, то можно остаться на том уровне своего развития, на котором находитесь сейчас.

Личная эффективность неразрывно связана с саморазвитием. Постоянно занимайтесь самообразованием. Это действенный метод повышения личной эффективности. Профессионалы никогда не перестают учиться, они становятся вечными студентами. Выясните, какими навыками вам нужно овладеть для того, чтобы увеличить скорость работы и добиться лучших показателей своей деятельности. Приобретайте умения, которые помогут вам быть высококлассным специалистом в своей отрасли. Определите цели обучения, разработайте план и приступайте к формированию и развитию необходимых умений. Будьте всегда настроены на достижение наилучших результатов в любом деле.

В заключении можно сказать, что повышать личную эффективность нужно путем выработки определенных привычек, приобретение которых положительно скажется на работоспособности, повысит вашу самооценку и принесет позитивный результат, как в жизни, так и в карьере.

Как твои работники воруют

ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ

СОЦ. СЕТИ

Просто хуева тьма времени у сегодняшних людей уходит на всевозможные социальные сети.

Ты можешь подумать, что дескать, хуйня – война. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в социальной сети на рабочем месте лишние пару минут.

На сраном рабочем месте!

В социальной сети. За более чем 10 летний опыт работы с продавцами и владельцами торговых компаний – самое херовое что может сделать твой работник продавец – это торчать на рабочем месте в социальных сетях.

Самое лучшее – и действительно то что он должен на рабочем месте делать – это продавать.

Но эти твари сидят в социальных сетях. Вместо того чтобы обзванивать клиентам и предлагать им те товары которые реально улучшат жизнь клиентов.

Таким образом, каждая минута проведенная в социальной сети – это минута проведенная вне рабочего места. То есть вы платите этим гандонам чтобы они работали а они не работают. А деньги получили.

То есть похитили ваши деньги! Еще раз. Деньги полуили за оговоренную работу.

При приеме на работу вы ведь не говорили им «да, Таня! Ты блять, можешь сидеть и ставить лайки в сраной соцсети такой-то целые блять сутки – а я все равно буду тебе денежки платить».

Ни хера подобного. Работник обещал работать. А вы – платить за работу. Заработную плату.

Не засоциальносетевую плату – и не за торчание на ютубе. Не за то что этот мудак или мудачка сидит на ютубе.

Нет! Заработанную плату. Ту которая за работу.

Прекращайте хищения. Вводите штрафы и объявите им почему. Ласково и по-доброму предупредите что с сегодняшнего дня каждая минута в соц. сетях им будет обходиться в такую то сумму.

ТЕЛЕФОН

Разговор по телефону в рабочее время на нерабочие темы – это еще одна просто дырень – куда улетает неебическое колличество вашей прибыли.

Потому что в рабочее время что должен делать ваш работник? Правильно – трудиться. **Дальше я скажу что делать с этой херовой проблемой.**

КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ

Любой работник на вашем предприятии – кем он на самом то деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который должен делать продажи – мы ведь торговлей занимаемся или еще какой то хуйней?

Так, если мы занимаемся торговлей то не логично ли предположить, что он – этот человек нам нужен только для того чтобы продавать и продавать максимально много – в нормальном состоянии – если вы платите Ивану 60 тысяч в месяц, или 720 тысяч в год, и еще примерно 400 у вас уходит на налоги в всевозможные фонды, то этот Иван для вас – некупленный мерседес.

Этот Иван должен принести вам за год как минимум в 10 раз больше чем те деньги что вы на него потратили.

Почему? Да потому что этот хер, в отличие от тебя ничем нихуяшеньки не рискует.

Его не выебет кредитор за то что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную вовремя отчетность.

И прочая прочая прочая. Хуйня в виде СЭС и пожарников и полиции – не выебет. А тебе – мозг вынесут нахрен. Потому что ты – владелец.

Любой инструмент должен работать. И ваш работник – только инструмент. Вы можете и должны его уважать но только до того момента пока он трудится в поте лица своего и делает все ровно, правильно и четко. А если он этого не делает – то он самое большое говно в мире.

Идём дальше.

ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ

Да. Это ведь так охуенно – дружный коллектив. Типа веселье – радость и прочая хуета.

Ваши работники думают что их рабочее место – это место для веселья и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее место – это лишь сраное место где они должны въджобывать. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты что они должны делать и чего не должны делать.

Например, со стольких-то до стольких то они должны делать только общение с клиентом по телефону.

Только это. Больше ничего. **С улыбкой на лице.**

Задача естественно меняется от того, чем и как вы торгуете – но факт:

Ваши работники должны улыбаться и вилять хвостом только перед клиентами.

Очень часто можно встретить компании в которых работники заигрывают друг с другом и девочки ходят в миниюбках и их чуть ли не дерут на рабочем месте.

А клиент – стоит брошенный и никому нахуй не нужный. Такие компании скоро канут влету.

Во всем мире таких уже не осталось. Мы как всегда опаздываем, но догоним. Потому что нехуй.

САБОТАЖ

Часто происходит так что вы своим умом и силами и еще только Бог знает чем разработали стратегию и вывели формулу продаж – решили как и по какому алгоритму дарить клиентам подарки.

По какому алгоритму вести клиенту презентацию. Сколько должно быть «касаний» блять клиента. А эти мудофилы работники – стоит вам отойти немного в сторону все нахуй срывают. Делают что угодно но только не то что им сказано.

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

Потому что вы знаете например, что если вы пойдете в макдональдс и купите кофе то вам предложат пирожок.

А если не предложат то работник будет наказан.

Потому что они обвешаны все возможными видео-камерами. Они обязаны предложить еще пирожок. Даже если видят что у клиент уже сам как пирожок из-за их пирожков.

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

ОПОЗДАНИЯ

Введите систему фиксации. Она может быть элементарной. Всё та же видео-фиксация – при приходе на работу пусть сотрудник помашет в камеру и назовет время прихода.

Внимание: если в 9 утра начинается рабочий день – это значит что в 9 утра работник должен быть полностью готов к работе. Не в 9—05, переодеться – а в 9 – быть готовым принимать, звонить и обслуживать клиентов!

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ

Обвешайте целый ваш кабинет видео-аппаратурой. Аппарат в данный момент станет стоить не больше 20—30 тыс. руб..

Как демонстрирует практика, аппарат незатейливый видео-камеры с вероятностью вашего неизменного интернет наличествия в кабинете добавит для вас избыточное усердиеслужащих и прирастит заработок на пару сотен тыс. в луна.

АУДИО-ФИКСАЦИЯ

В случае если торговец разъездной – похлопочите о том, дабы он вел запись всех переговоров и бесед с клиентами.

Затем вы можете его мягко выправить и дать подсказку собственно что и как создавать надобно а собственно что нет.

GPS ФИКСАЦИЯ

Не допускайте отличия от данного маршрута в случае если торговец разъездной. В что случае в случае если он трудится в точке, поставьте данную фиксацию так, дабы он был всецело к ней привязан и практически полностью ей промышлял.

ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА

Сносно трудится еще штатный доносила – что сотрудник который держит под контролем и доносит о каждых нарушениях в кабинете.

Конечно, не все дадут согласие на эту место. Впрочем в эталоне в вашей фирмы коекакие из продавцов обязаны постукивать на собственных братьев и ничего ужасного в случае если кто то из их собственно что то понимает.

ХРАНИЛИЩЕ

Для подобный хуятины как мобильный телефонный аппарат – заведите хранилище – дабы все работники при входе сдавали туда телефонный аппарат в отключенном состоянии и имели возможность бы его взыскивать лишь только на время легитимного перерыва.

Действенные ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ Наибольшего ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

Чек лист:

1) Выключайте мобильный телефонный аппарат все время, когда он для вас не потребуется для звонков и подключайте его на 5 мин. один в 3 часа, дабы по-необходимости, отписаться в вотсап или перезвонить по необходимому занятию.

Собственно что готовит основная масса: основная масса людей каждый день на связи.

Они принимают во время трудового процесса ненадобные, отвлекающие сигналы.

Люд «виснут» по причине телефонов!

Ни одно в том числе и самое сильное прибор в мире не способно создавать 2 дела незамедлительно.

В том числе и довольно резвый и мощнейший компьютер начинает трудиться медлительнее, когда у него поставлено некоторое количество задач.

Он начинает переключаться меж поручениями. Ему потребуется время на переключение. Это отбирает память.

С человеком всё куда ужаснее.

В самостоятельном режиме у нас трудятся неужели собственно что обеспечительные системы: пищеварение, дыхание, кровеносная система и ЦНС (центральная нервная система)

Всё остальное – продукт нашей мыслительной работы. Максильно неэффективно: работать и абстрагироваться на телефонные звонки!

2) Крутите данный мир, но не позволяйте миру рулить вами:

Это значит, собственно что для производственного процесса – когда вы собственно что то проделываете для вас нужен индивидуальный бункер!

Это означает, собственно что для вас надо пространство и окружение, которое как невозможно чем какого-либо другого впишется в вашу нынешнюю задачку и не станет вас ни от чего абстрагировать.

Не покупайтесь на рекламу. Не просматривайте любые 5 мин. почтовый ящик. Уверяю вас, ничего ужасного не случится, в случае если вы не ответите на послание из рассылки!

3) Крутите данный мир.

Для вас в высшей степени принципиально сделать наибольшее перемещение в данном мире. К счастью, в данный момент вечность автоматизации.

Вы просто сможете рулить думами сотен людей, элементарно запуская рассылку.

Запускайте рассылку. И не читайте, собственно что на нее дали ответ.

Вновь запускайте. И снова! И опять!

Долбите ваших клиентов, приятелей, покупателей пока же

а) Они не купят

б) Пока их не стошнит и они не отморозятся. Но даже тогда продолжайте долбить.

4) Говорите на языке выгоды.

Сегодня важно экономно расходовать время твоего собеседника. Поэтому продай ему интерес к тебе.

Говори на языке выгоды.

Намекая, что приобретение у тебя того-то продукта принесет столько то денег!

Или что общение с тобой позволит ему получить определенные преференции там то.

Само собой разумеется, что выгоду от общения с тобой нужно продавать только тем людям, кто и тебе будет выгоден.

Иначенаберешь в свое окружение бомжей с вокзала!

5) Не оценивайте себя и не думайте о том, как вы будете выглядеть в глазах общественности, а тем более, в социальных сетях!

Оценивая себя, вы будете погружены во внутрь и неизбежно свалитесь с производственного пути.

Производитель себя не оценивает. Он – производит!

6) Заведи блокнот и записывай туда всё что надо.

Не стоит держать в голове абсолютно все контакты, записи и напоминания.

Я бы не стал пользоваться и телефоном для этих целей.

Заходя в телефон, можно на очень многое отвлечься.

Для того, чтобы не засорять мозг излишней информацией, рекомендую пользоваться блокнотом и авторучкой.

Просто записывай встречи, контакты, траты – все в блокнот. Это будет крайне удобно для тебя.

Не стоит держать в голове все что предстоит сделать. Голова – чтобы есть и гвоорить. Это не блок памяти.

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ

Дорогой читатель! В случае, если по какой-либо причине ты не нашел, исчерпывающего ответа на все твои вопросы, я предлагаю тебе ознакомиться с другими

моими книгами и инвестировать своё время в их прочтение!

Всего у меня 7 книг. Темы: мотивация, тайм менеджмент, стартап, продажи, деньги и финансы и, конечно же, английский язык.

Уверяю тебя, что твои вложения окупятся сторицей! Просто попроси консультанта магазина показать все книги автора, или воспользуйся поиском в интернете!

Полностью убежден, что ты не применяешь всей информации, что дана тебе.

Примени. Ты увидишь по-настоящему впечатляющий, а главное быстрый результат. Рецепты что я дам тебе, просты. Следуй им.

Оторви задницу от дивана и действуй! Большинство не действует. Ты – действуй.

Помни: наша жизнь дана нам лишь на временное пользование. И смерти пока что никому не удалось избежать.

Цени своё время, больше чем деньги! Получай удовольствие от всего что ТЫ делаешь!

Возможно, тебе покажется, что некоторые мои речевые обороты слишком режут слух. Или где то я написал слишком резко.

Пойми, моей целью является донесение информации и опыта наиболее кратким для тебя путем.

Я ценю твоё время и доверие, что ты оказал мне, приобретя данный тренинг.

Верю, что полезность информации, что я даю тебе превысит твои ожидания.

Если тебе понравилась данная книга, читай другие! Пиши отзывы, мне важно твоё мнение!

ПРАКТИКА

Как вы видите все достаточно просто – вы просто занимаетесь работой на рабочем месте. Делаете это не быстро и не копотливо. А в одном темпе.

Не надо думать, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы должны бегать как заведенный весь день и выпиватьпить литрами энергетики – нет – всякий час у вас должна быть зарядка 5 мин. – по другому произойдет застой крови и вы будете ужаснее продавать.

Всякий час делайте 50 приседаний – у вас на это уйдет минута и еще пейте воду – это сделает вас длинным, здоровым человеком и обеспечит завышенный срок службы вашего организма.

Далее идет по стопам монотонная работа менеджера по продажам – в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы взаправду хотите закоченеть запредельно инициативным менеджером и верно рулитьсобственным временем – то заполняйте ежедневный отчет по продажам:

КАЖДОДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ ПРОДАВЦА

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____
У скольких не попросили

_____
Отчего не попросили:

_____
Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____
Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?
Да_____
Нет_____
Отчего подобный ответ?

_____
Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!
Каждодневный доклад:
С кем вы в этот момент встречались:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____
Нет_____
Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:
С кем вы в этот момент встречались:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____
У скольких не попросили

_____
Отчего не попросили:

_____
Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____
Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?
Да_____
Нет_____
Отчего подобный ответ?

_____
Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!
Каждодневный доклад:
С кем вы в этот момент встречались:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____
Нет_____
Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:
С кем вы в этот момент встречались:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____
2) _____
3) _____
4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____
У скольких не попросили

_____
Отчего не попросили:

_____
Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____
Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?
Да_____
Нет_____
Отчего подобный ответ?

_____
Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!
Каждодневный доклад:
С кем вы в этот момент встречались:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кому вы в этот момент звонили:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:
1) _____
2) _____
3) _____
4) _____
Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

_____

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Отчего подобный ответ?

_____

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

_____

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, личным людям и родственникам?

_____

У скольких не попросили

_____

Отчего не попросили:

_____

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.