



Говард Дакота

**МОТИВАЦИЯ ПРОДАВЦОВ.
ТРЕНИНГОВАЯ СИСТЕМА
ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ
ДОХОДА ПРОДАВЦОВ
ЗА 14 ДНЕЙ**

Успей занять место под Солнцем!

Говард Дакота

**Мотивация продавцов.
Тренинговая система
для увеличения дохода
продавцов за 14 дней. Успей
занять место под Солнцем!**

«Издательские решения»

Дакота Г.

Мотивация продавцов. Тренинговая система для увеличения дохода продавцов за 14 дней. Успей занять место под Солнцем! / Г. Дакота — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-967874-4

Пока не поздно, займи место под Солнцем! 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, чтобы вы были богаче. Тренинг для чемпионов продаж Америки! Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, вы гарантированно станете богаче, успешнее и счастливее! Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-967874-4

© Дакота Г.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ!	7
ТВОЕЙ ЖИЗНИ	8
ВСЕ ТРЕНЕРА ОШИБАЮТСЯ	9
ЖЕЛАННЫЕ ЦЕЛИ	10
БЕЗОПАСНОСТЬ КАК МОТИВАТОР	11
ТЕПЛО	12
СЕКС	13
ТВОРЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ	14
ОКРУЖЕНИЕ	15
АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ	16
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ	17
ОБУЧАЕМОСТЬ	18
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС	19
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИ ТВСЁ И СРАЗУ	20
ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ	22
ДЕЙСТВУЙ – ЭТО СОЗДАСТ ДВИЖЕНИЕ	23
ПОСЕЩАЙ ВЖИВУЮ МЕРОПРИЯТИЯ	24
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	25
ТАК ЖЕ ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМ ТЕ ВЕЩИ, КОТОРЫЕ УЛУЧШАЮТ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	27
ОСОЗНАЙ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!	30
УПРАЖНЕНИЕ	31
ОСОЗНАЙ ВРЕМЯ	32
УПРАЖНЕНИЕ	33
ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ	34
ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ	36
ВСЕГО У МЕНЯ 7 КНИГ. ТЕМЫ: МОТИВАЦИЯ, ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ, СТАРТАП, ПРОДАЖИ, ДЕНЬГИ И ФИНАНСЫ И, КОНЕЧНО ЖЕ, АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК	37
Как твои работники воруют и как их замотивировать?	42
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ	42
СОЦ. СЕТИ	42
ТЕЛЕФОН	42
КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ	42
ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ	43
САБОТАЖ	44
ОПОЗДАНИЯ	44
ЧТО ДЕЛАТЬ?	45
ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ	45
АУДИО-ФИКСАЦИЯ	45
GPS ФИКСАЦИЯ	45
ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА	45
ХРАНИЛИЩЕ	45
У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ	46
НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ	47

УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА	48
ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ	49
РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ	50
НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ	52
НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ	53
БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ	54
ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ	55
ПРАКТИКА	56
ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ	57
Конец ознакомительного фрагмента.	71

Мотивация продавцов. Тренинговая система для увеличения дохода продавцов за 14 дней Успей занять место под Солнцем!

Говард Дакота

© Говард Дакота, 2019

ISBN 978-5-4496-7874-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ!

Ты держишь в Руках мой тренинг!

Для того чтобы улучшить свои энергетические показатели и всегда находиться в состоянии активного действия.

Большинство людей так и не узнают что такое настоящая жизнь потому что они пройдут ее не проснувшись.

Я предлагаю тебе проснуться. И жить *мотивировочной частью* жизни.

Это как сон и явь. Большинство – спит. У тебя есть шанс проснуться.

Этот тренинг окупит себя сразу как ты применишь и ВНЕДРИШЬ на практике эти простые действия:

Дело в том, что 99% времени жизни люди спят и не получают никакого удовольствия.

**Жизни
Друзей
Событий
Действий
Работы
Бизнеса
Денег**

Ни от чего они не получают радости.¹

¹ Я предлагаю тебе жить эффективно все 100% твоего времени и Получать радости и денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ ЖИЗНИ

Больше во много раз.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь жить на 110% круче чем сейчас.

Зарабатывать гораздо больше чем сейчас, и тратить гораздо легче чем сейчас.

**Ты будешь иметь по крайней мере, на 5000р в день больше,
На 100000 в месяц больше
и на 1.000.000 Больше в год.**

У тебя будут лучшие друзья чем сейчас. Знакомые – лучшие чем сейчас и уровень жизни лучше чем сейчас.

Ты наконец поймешь что такое твоя жизнь и что именно ты ей можешь управлять и как получить от жизни абсолютно все.

И пусть тебе не пугает простота.

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

ВСЕ ТРЕНЕРА ОШИБАЮТСЯ

Когда очередной тренер скажет вам о мотивации что вам необходимо ставить грандиозные цели не верьте ни единому его слову.

Потому что если бы в действительности все это работало – в мире было бы гораздо больше успешных людей.

Мозг когда слышит или осознает что вы ему ставите великую цель впадает в ступор а затем загоняет вас в депрессию.

Потому что ему жутко не хочется идти туда – не знамо куда и делать то непонятно что.

Есть ли выход? Возможно ли как то по-другому?

Ставить вполне таки понятные задачи и быть сильно замотивированным – так чтобы от лени не оставалось и следа?

Да. Это возможно. Но следует при этом понимать, что ваши цели должны быть полностью понятны мозгу.

Ведь только в этом случае они достижимы.

ЖЕЛАННЫЕ ЦЕЛИ

Все ваши цели должны быть желанными.

Не так что на ментальном уровне – «да, я это желаю» – нет – на уровне скорее бессознательном потому как на ментальном уровне все мы можем ошибаться.

А вот на бессознательном уровне мы все приблизительно хотим одного и того же.

Мы как биомасса – едины в своих желаниях:

1) Безопасность и «физика»

2) Тепло

3) Секс

4) Творческая реализация (впрочем я бы сюда это не относил)

БЕЗОПАСНОСТЬ КАК МОТИВАТОР

Жить в уюте в тепле и безопасности – это самый мощный мотиватор.
Сюда вы можете легко загребать всевозможные цели как то хорошее жилье.
Как то хорошая одежда. Машина.

ТЕПЛО

Ничто так не мотивирует на физиологическом уровне как отдых на мальдивах или любом другом райском уголке мира.

Поэтому вы легко можете мотивировать себя именно такими вот видами отдыха.

Не располагаете временем? Ничего страшного – к вашим услугам всевозможные спатели.

К самомотиватору «тепло» также относятся всевозможное приобретение классной одежды – это куртки и т. д. вроде бы не нужно... но мотивирует и заряжает энергией очень здорово такая цель. Даже если у вас уже 20 кожаных курток, 21 кожаная куртка будет заряжать вас гораздо сильнее мотивацией чем любая благотворительная деятельность.

СЕКС

Действует на всех здоровых мужчин прекрасно. И почти на всех здоровых женщин. Это абсолютно естественная базовая потребность без которой, как говорится, никуда.

ТВОРЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ

Как мотиватор действует на самом то деле хуже всего.

Но когда у вас уже все есть и все мотивировки уже исчерпаны то вполне сойдет и творческая реализация.

С целью развлечь себя, получить по максимуму удовольствия.

ОКРУЖЕНИЕ

Одной из мощнейших мотивировок я бы назвал еще окружение по той простой причине что именно окружение формирует наше мировоззрение наши привычки, наши желания и всю нашу жизнь.

То какие у тебя друзья и знакомые делает в конечном счете точно таким же и тебя.

Поэтому очень важно чтобы твоим окружением были максимально адекватные и успешные люди.

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.

Золотое правило: 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 заикливаются 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.

ОБУЧАЕМОСТЬ

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 системности 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 ОТТОЧИ ТВСЁ И 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 отточенным 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!²

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

КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты представляешь, собственно что различает мужчину от дамы и удачного человека от кретина, глупца и оболтуса?

Сосредоточение. На одном, единственном и самом необходимом действии.

Избери собственно что то одно, а остальное – отложи, позабудь.

Посторонние ЦЕЛИ

То собственно что гарантированно арестует у тебя всяческое вожеление собственно что или создавать – это посторонние цели.

Золотое правило: Не разрешай для тебя вкручивать хуй в уши!

Когда для тебя беседует благоверная, приятель, требуют о какой то хуйне – подвезти, приобрести продукты в магазине, постирать носки, прибрать в комнате, да собственно что угодно требуют, собственно что для тебя вот в данный момент вообще создавать нахер не охота – элементарно не создавай.

Придумай 2 стальных отмазки на все случаи жизни.

Я беседую, к примеру, собственно что запомятовал. Извини.

Благоверная попросила сходить в лавка. А мне он – ну не вперся. К что же – это – не моя задача. В следствие этого я отключил телефонный аппарат и уехал к приятелю на дачу в баню!

Сквозь 3 денька 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 таксомотор доехал! А собственно что за вопросы то? Ты беседуй напрямик, собственно 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:)

² Купите флэшку. Пусть там эта инфа будет. Много места не займет. Нахрена голову использовать так бездарно? Чтобы захлямлять её всяким мусором?

Всё – к лучшему!

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

ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Если вдруг ты увидишь что кто то в твоём окружении начинает постоянно жаловаться на свою судьбу, винить во всем политиков или какую то несправедливость – немедленно избавляйся от такового человека из своего окружения.

Постольку поскольку этот человек будет очень сильно тебя тянуть то что называется «вниз».

Токсичное, «ноющее» окружение демотивирует.

Успешное окружение – всегда заряжает на успех и результат.

ДЕЙСТВУЙ – ЭТО СОЗДАСТ 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!

ешивают добрые друзья и знакомые.

ПОСЕЩАЙ ВЖИВУЮ МЕРОПРИЯТИЯ

Чтобы быть успешным и замотивированным всегда посещай мероприятия вживую и несмотрю всевозможные программы на ютубе и т. д.

Избегай соц. сетей.

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 ваше благополучие и благосостояние. Чем больше вы отдаётесь работе, тем больше, соответственно растёт ваш заработок, который влияет на ваш 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), появляется некая лень. При этом каждый стремится что-то для себя, но 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 научиться 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 будете 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 быть направлены на выполнение задач нестандартным способом. Так вы будете 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 научиться 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 1-го неизменного работодателя, а делают планы на заявку, почасово, выделено. Эти люди каждый день трудятся с большой численностью данных, и вследствие того они подвержены информационной перегрузке. В следствие этого фрилансер нередко расходует на выполнение поручения больше часа в том числе и в что случае, в случае если оно имеет возможность быть завершено за 15 мин.. Для такого дабы сберечь время, наращивать численность реализуемых планов и собственные прибыли не в вред собственным делам, эти знатоки обязаны осваивать способы увеличения собственной производительности.

Бизнесмены – Обладатели личного дела, а еще главы больших фирм, как правило, трудятся в критериях недостатка времени, важного для принятия весомых заключений. При данном степень ответственности у них повыше, чем у рядовых служащих. Для такого дабы все

успевать и не жертвовать собственным периодом, этим людям нужно аристократия о способах увеличения собственной производительности.

Учащиеся – К предоставленной категории возможно причислить не лишь только именно студентов, но и всех тех, кто осваивает что-нибудь свежее, к примеру, на курсах увеличения квалификации или же в ходе самостоятельных занятий. Любопытный «студент», не так важно, чему он учится, обязан извлечь максимально полезности из уроков: уяснить подходящую информацию, проработать нужные способности и выучиться использовать это все в собственной проф работы. Как раз в данном обязаны поспособствовать способы увеличения собственной производительности.

Решите, от чего вы сможете отречься. Постарайтесь думать критически, беря во внимание текущую историю. Пользуйтесь грядущий способ: узнавайте себя, стали бы вы увлекаться тем, собственно что проделываете в данный момент, в случае если бы для вас надо было начинать данную работа лишь только в этот момент, с учетом ваших имеющихся возможностей и вероятностей. В случае если вы не сможете ответить на этот вопрос позитивно, то задачку чем какого-либо другого отложить или же отменить. Воспримете с данной позиции все ваши трудящиеся дела и занятия, на которые вы тратите свое свободное время. Отыщите те из них, которые возможно станет забыть из-за заслуги больше весомых целей. Этот способ дозволит для вас правильно применить время.

Способ 3-х задач. Выделите 3 значимые задачки из количества тех, собственно что вы выполняете в рабочее время. Задайте для себя надлежащие вопросы:

Какие дела заслуживают особого внимания?

Принесут ли они мне самую большую пользу?

Уяснив для себя, какие 3 задачки считаются более актуальными, сосредоточьтесь лишь только на их и посвятите им все свое рабочее время. Для всякой сферы жизни обусловьте 3 главные цели. Ранжируйте их по степени значимости, разработайте проект их заслуги и следуйте ему. Спасибо данному способу вы получите итоги уже в обозримое время. И они станут классными.

Размышляйте о воодушевляющих вещах. Постарайтесь думать в положительном ключе. Имейте в обличу, собственно что ход наших дум во многом воздействует на то, собственно что с нами случается. Размышляйте и гласите о приятных для себя вещах, а не о ужасах и опасениях. Будьте создателем собственной участи, не сетуйте ни на собственно что и никого ни в чем не вините. Не критикуйте иных людей. Размышляйте лишь только о будущем и о ваших намерениях по его улучшению. Не застревайте в минувшем. В случае если вы будете думать аналогичным образом, у вас все выйдет. Это на самом деле эффективный способ, помогающий достичь не плохих итогов.

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.

ОСОЗНАЙ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!

Перед тем как мы с тобой будем идти далее по данному тренингу, я очень хочу, чтобы ты осознал свою уникальность в этом мире прямо сейчас!

Я хочу чтобы дальше ты шел с осознанием того, что миллионы лет сложнейшего природного отбора создали тебя.

Таким, какой ты сейчас есть и сотни тысяч предков твоих стоят за тем, какой ты сейчас есть.

Никогда, ни до, ни после тебя в этой вселенной не появится ничто живое, хоть как то отдаленно напоминающее тебя по всем физическим, психологическим, морально-нравственным и прочим, прочим качествам.

Почему я так хочу, чтобы тебе было это понятно? Да потому что только осознавая конечную уникальность тебя как личности, ты сможешь получить от этого мира все что захочешь, **ЛЕГКО!**

Потому что не легко, не слишком то и хочется получать, не так ли?

УПРАЖНЕНИЕ

Закрой глаза и осознай миллионы лет отбора.

Если ты веришь во что то иное осознай и это.

Положи руки ладонями вверх на свои колени, почувствуй обе ладони.

Находишься так около 5 минут. Постарайся представить, как у тебя из головы, идет луч света или нить или пучок энергии.

Осознай свою уникальность и конечность как человека. Осознай что твое время – бесценно. И что тебе должны по факту твоего существования.

Все должны.

Скажи «Я – уникален и бесценен. Моя ценность высока потому что период моей жизни мал. Менее 100 лет. А активной жизни итого меньше – всего 10 лет!»

Осознав свою уникальность, двигаемся дальше.

ОСОЗНАЙ ВРЕМЯ

Это одно из самых важных упражнений в моём арсенале.

Большинство людей считают, что у денег есть измерение: их количество, их прибыльность, их риск и рентабельность, однако и у денег и у людей есть самое важное 4 измерение: время.

Время которое может быть нами здесь и сейчас потрачено. Потрачено на что то по настоящему важное или по настоящему бесполезное.

Это очень важно.

Потому что в зависимости от ситуации, время иногда идет быстрее, а иногда замедляется и елде течет.

Как будто смеется и стоит на месте.

Так например происходит, вас заталкивают в японском метро в вагон специально обученные люди.

Вам не хватает кислорода. Вам нечем дышать и перегон до следующей станции превращается в вечность.

УПРАЖНЕНИЕ

Закрой глаза и посчитай медленно до 10.

Затем еще раз до 10.

Потом снова до 10.

И еще до 10.

И опять до 10.

Уверен что это покажется тебе весьма долгим.

В действительности, это очень быстро. И твои 50 секунд сейчас и 50 секунд последних в твоей жизни имеют разную ценность.

Когда настанет время твоего последнего вздоха, ты будешь готов отдать все богатства мира за возможность прожить 50 самых отвратительных и самых позорных секунд в твоей жизни.

Кроме шуток.

Ты будешь готов отдать всё что от тебя попросят, а сейчас ты тратишь бесценные секунды понапрасну!

Очнись!

ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

Чек лист:

1) Отключайте мобильный телефон все время, когда он вам не требуется для звонков и включайте его на 5 минут раз в 3 часа, чтобы по-необходимости, отписаться в вотсап либо перезвонить по важному делу.

Что делает большинство: большинство людей постоянно на связи.

Они принимают во время трудового процесса ненужные, отвлекающие звонки.

Люди «виснут» из-за телефонов!

Ни одно даже самое мощное устройство в мире не способно делать два дела сразу.

Даже очень быстрый и мощный компьютер начинает работать медленнее, когда у него поставлено несколько задач.

Он начинает переключаться между заданиями. Ему требуется время на переключение. Это отнимает память.

С человеком всё куда хуже.

В автономном режиме у нас работают разве что обеспечительные системы: пищеварение, дыхание, кровеносная система и ЦНС (центральная нервная система)

Всё остальное – продукт нашей мыслительной деятельности. Максимально неэффективно: трудиться и отвлекаться на телефонные звонки!

2) Крутите этот мир, но не позволяйте миру управлять вами:

Это означает, что для производственного процесса – когда вы что то делаете вам необходим личный бункер!

Это значит, что вам нужно место и окружение, которое как нельзя лучше впишется в вашу сегодняшнюю задачу и не будет вас ни от чего отвлекать.

Не покупайтесь на рекламу. Не просматривайте каждые 5 минут почтовый ящик. Уверю вас, ничего страшного не произойдет, если вы не ответите на письмо из рассылки!

3) Крутите этот мир.

Вам крайне важно создать максимальное движение в этом мире. К счастью, сейчас век автоматизации.

Вы легко можете управлять мыслями сотен людей, просто запуская рассылку.

Запускайте рассылку. И не читайте, что на нее ответили.

Снова запускайте. И снова! И опять!

Долбите ваших покупателей, друзей, клиентов пока

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.

Иначе наберешь 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!

б) 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, собственно что твои инвестиции окупятся сторицей! Элементарно попроси консультанта магазина продемонстрировать все книжки создателя, или же воспользуйся розыском в интернете!

Всецело уверен, собственно что ты не используешь всей инфы, собственно что дана для тебя.

ПРИМЕНИ. ТЫ Узрешь На самом деле Впечатляющий, А Главное Быстрый Результат. **РЕЦЕПТЫ** Именно собственно что Я Дам Для тебя, Просты. **СЛЕДУЙ ИМ.**

ОТОРВИ Пятую точку **ОТ ДИВАНА И ДЕЙСТВУЙ!** Главная множество **НЕ Действует. ТЫ – ДЕЙСТВУЙ**

Помни: наша жизнь дана нам лишь только на временное внедрение. И смерти пока же именно собственно что никому не вышло избежать.

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

Абсолютно наверное, для тебя покажется, именно собственно что некоторые мои речевые обороты довольно режут слух. Или же где то я написал довольно проворно.

Пойми, моей целью является донесение инфы и опыта больше кратким для тебя способом.

Я ценю твоё время и доверие, именно собственно что ты оказал мне, получив данный тренинг.

Верю, именно собственно что полезность инфы, именно собственно что я даю для тебя затмит твои ожидания.

В случае в случае если для тебя понравилась данная книга, читай другие! Пиши отзывы, мне принципиально твоё мнение!

КАК Просто ЗАМОТИВИРОВАТЬ СЕБЯ НА 100% УСПЕХ?

Поприсутствуешь в современном мире непросто. Бесконечные проблемы, бешеный ритм, проблемы

с коммуникацией, постоянная дефект времени, средств, нелюбимая работа, завистливые коллегу, не достаточно умный и деспотичный начальник.

Дома-нелюбимый муж, который настоятельно просит к для себя особенного дела, и еще большое количество всевозможных

задач. И проблемы эти не уменьшаются, а с хоть каким днем растут

и плодятся, как снежный ком. Уже показывается, именно собственно что эту лавину не задержать.

Довольно проворно, в раз момент она тебя оденет с своевременного пути, итоги делаются катастрофическими.

Бывают замечены проблемы со здоровьем, тривиальная безвыходность ситуации заводит в тупик. Показывается, именно собственно что

белая полоса уже не наступит ни разу. Мы любой денек бежим куда-то и этот бесконечный бег по кругу

доводит нас до изнеможения. Почему к примеру происходит? Почему мы носимся, попробуем все успеть, работаем,

а результат предоставленной работы-хроническая усталость и эмоциональное выгорание? Но например как есть люд, которые

получают удовольствие, моральное и вещественное вознаграждение от личной работы. В чем секрет?

ВСЕ Достаточно Просто, Надо Ставить Для себя Задачи, Мечтать И Годиться К ДОСТИЖЕНИЮ ЦЕЛИ, НИКУДА НЕ СВОРАЧИВАЯ

Элементарно сказать, а как это сделать? Куда деться от нашей любимой лени, мы 100 причин найдем

и объясним, именно собственно что это невозможно, сложно, а вслед за тем и тихонечко соединимся. Вновь бег по кругу, вновь нытье,
ничего не выходит, все жутко, и вообще пошло оно все... Эти эмоции,
демонстрируют себя общей апатией, теряется желание чего-нибудь делать, не верится, именно собственно что
конфигурации возможны.

Но, товарищи, выход есть! Слышали это волшебное слово- мотивация?

Мотивация-это понятие из психологии,

внутреннее или же внешнее побуждение к действию по причине награды поставленной задачи.

Чтобы обрести гармонию, церковный покой и заоченеть успешным, надо научиться себя мотивировать.

А чтобы замотивировать себя на победу, надобно знать кое-какое численность легких упражнений.

К примеру, возьмем в толк самое простое.

Цель; пробую сбавить излишний авторитет к лету. Ок, довольно отлично, действуйте. Именно собственно что делать для этого?

Фитнес, пробежки, диета. Ладно- фитнес. Чтобы не оставить занятие, приобретите абонемент на весь год мгновенно,

быть содержит вероятность за это время не будете отыскивать отмазки. Вполне вероятно ещё ставить для себя в образец людей

с отличной фигурой, устроить вывод пари с кем-то, именно собственно что добьетесь вождественного. Моя знакомая, к примеру, сама себя
смотивировала. Самомотивация-это отличный способ для награды поставленной задачи.

Она использовала метод «кнути и пряника», т.е. и хвалила,

и наказывала сама себя. Выбирала и удовлетворительные слова, а имела вероятность и к примеру себя взбодрить, именно собственно что «уши вяли».

Итог-похудела на 7кг, довольна, именно собственно что смогла преодолеть себя и добиться вождественной цели.

Ставим более глобальную цель; пробую прожить до 100 лет.

Для этого настраивайте себя на здоровый образ жизни, физиологическую культуру и спорт, правильное питание. позитив,

актив, верность.

Подбадривайте себя, хвалите, так как вы желаете сего не лишь только для себя, но и для собственных ближайших,

дабы помогать им и для себя прожить длительное время и беззаботно. Положительный настрой -это задаток фурора.

Я принимаю во внимание молодого человека, который принял решение окончить среднее учебное заведение с желтой медалью. Он сам себя мотивировал тем, собственно что желал,

дабы мать им гордилась. Обучался он не например уж отлично, но в 6 классе поставил для себя эту задачку и достиг.

Он не зазубривал, элементарно постоянный промышлял, подходил творчески и с наслаждением к учебе. В результате

золотую медаль получил, все рады. Мотивация сработала на очень хорошо.

Как беседуют, отыщи работу по душе и ни разу не будешь трудиться. А мы пристрастились к собственной старенькой работе,

но каждый день ноем и пожалуемся, как она нас замотала. Случается и работа не нехорошая, но ты возводишь

на одном уровне, безветрие да гладь. В данном случае ключевое вытащить себя из зоны комфорта и начать заменять

собственную жизнь.

Нередко мы опасаемся не столько работы, сколько её розыска и ее начала.

В следствие этого, идет по стопам направить сложное воздействие в несложное.

Возможно самому для себя устроить вызов: «А слабо для тебя отыскать больше заслуживающую работу?» Или: «А имеет возможность надобно что-нибудь

больше сложное и увлекательное начать делать?! И когда данная задача станет достигнутой, вы безусловно

получите нравственное уболажение, можете собой кичиться, собственно что также важно.

Нужно уметь веселиться победам и праздновать их.

Позволяйте для себя небольшие паузы, не надобно себя заездить,

так как "загнанных лошадок пристреливают, не все ли?"

Всякий раз увеличивайте личный умелый степень, за это время вы будете популярны каждый день,

вас будут считать ценным работником и в соответствии с этим расценивать вашу работу.

Прослушивайте возлюбленную музыку, которая станет настраивать вас на пролетарий лад.

Эти упражнения для мотивации в обязательном порядке несомненно помогут для вас домогаться фурора.

Довольно не плохое упражнение для самомотивации-это мотивация «От» и «К»

«От» -представьте себе, что если вы ничего не поменяете в сегодняшней своей жизни,

вас так и будут преследовать депрессии, нужда и зеленая тоска. Хотите этого?

Конечно нет.

Избавляйтесь от боязней и действуйте тут и в данный момент.

Мотивация «К» -в ярчайших красках предположите для себя удачную, безмятежную жизнь, а в случае если иллюстрация

вас восхищает и веселит, то появляется большое вожеление устремляться к претворению в жизнь собственной мечты.

Под лежащий гранит вода не течет, в следствие этого надо приложить старания, и, в конце концов,

в обязательном порядке придете к удаче и благополучию.

К примеру, захотелось сквозь 10 лет замерзнуть состоятельным человеком. Отчего нет? Думы вещественны, а в случае если вы ещё

решите каждый день развиваться и инвестировать в это становление способы,

назначать огромные цели и домогаться их воплощения.

Не строить средства в культ, а подходить к намеченным целям.

Постараться владеть незамедлительно некоторое количество источников поступления средств.

Инвестироваться в свежие планы.

Получать наслаждение от собственной работы.

В обязательном порядке увлекаться благотворительностью, всякий раз отыщутся те, кому можете посодествовать лишь только вы.

Надобно уметь и обожать работать.

Великодушно распределять познаниями. Все это гарантировано приведет вас к наметенной цели.

Отлично бы выработать в для себя психологию фурора. Религия в личные силы буквально может помочь замерзнуть удачным

и автономным человеком.

Взгляните на удачных людей. У их своя идеология удачливости. Они не опасаются изучать неведомое ранее,

не опасаются проигрывать. Они например могут себя мотивировать, собственно что дай Господь любому.

Самотивация-это круто, так как никто не понимает на какие рычаги чем какого-либо другого нажать,

дабы двинуть вас с пространства, не считая вас самих. Охота заявить об определении собственных личных целей.

Когда представляешь, собственно что создаешь то, собственно что для тебя надо, испытываешь себя довольно замечательно. Предлагаю для вас безотлагательно

начать осмысление собственных личных целей в жизни – и самых несложных, и массовых. Не откладывайте на

на следующий день то, собственно что надо было устроить ещё вчера. Не околпачивайте себя, так как, как беседуют десантники:

«Никто, не считая нас!» «Никто, не считая вас не может устроить вашу жизнь броской и неподражаемой.

В следствие этого будьте сами владельцем собственной личной удачной жизни! Ещё довольно принципиально ни разу не лишаться

ощущение юмора. Поверьте, в случае если забавно и любопытно, то и действительно и ненапряжно, все станет спориться и

продвигаться.

Есть ещё подобный подобный способ самотивации «Дамоклов меч». Для вас надобно, к примеру, продвинуться в

исследовании зарубежного языка, а вы все отменяете на затем. В данном случае довольно отлично сделать вывод пари

с ином или же родственником на то, собственно что вы сего достигнете, ну,, за полгода. Вы предпочитаете проигрывать?

Нет? За это время действуйте!

Есть эта схема управления периодом С. Кови. По этой схеме все дела разделяются на неотложные и несрочные, значимые и неважные. С. Кови рекомендует уделять особенное забота делам необходимым

и несрочным и за это время жизнь неуклонностанет изменяться к наилучшему. Вот 2 маленькие цитаты:

«...решение несрочных, но весомых вопросов – это ядро действенного управления собой. В него попадают

эти вопросы, как закрепление отношений с окружающими, формирование собственной формулы актуального

назначения, долгосрочное планирование, профилактические события, подготовка, – текстом, все те

багаж, которые мы утверждаем важными, но не главными.»

«...можно заявить, собственно что действенный человек мыслит не задачами, а одобрительными вероятностями.

Он мыслит с возможностью. У него также бывают требующие неотложного интереса упадки и критические

истории, но их количество относительно невелико.»

Незатейливый пример-работник делает не лишь только собственные должностные прямые обязанности,

но и каждый день увеличивает собственную квалификацию. Как он делается ценнее и более уверенно в для себя,

а это, в собственную очередь, ведет к увеличению производительности его труда.

Ни разу не опасайтесь заблуждаться, так как всем ведомо, собственно что не делает ошибки лишь только тот, кто ничего не готовит.

Потрудитесь положительно касаться к собственным и посторонним промахам и извлекать из их нужный навык.

Беря во внимание ошибки, вы научитесь мотивироваться на триумф, устремляться к опытам

и нетрадиционному мышлению, собственно что довольно ценится в больших компаниях. Креативьте на самочувствие, это всякий раз

воодушевляет на свежие заслуги.

В случае если вы перегружены делами и не понимаете за собственно что братья в первую очередь, предположите,

собственно что ваша жизнь -это запущенный сад. Для вас актуально нужно перевоплотить его в великолепный садик.

Денек за деньком вы его обустриваете, пробуете, дабы растения дополняли приятель приятеля, образуя гармонию

и красоту.

Еще и с вашими задачами станет все происходить по аналогии с садом, помаленьку наведете порядок

в собственных делах.

Довольно большое количество упражнений на мотивацию, избирайте их эффективность по для себя, учитывайте особенности

собственной натуры. Читайте, исследуйте методы и упражнения, избирайте для себя одно из лучших. Достигайте загаданного,

пусть ваши мечты реализуются.

Отыщите как раз собственную мотивацию и начинайте перемещение.

Это буквально приведет к 100% успеху!

В согласии с находящимся вокруг миром жизнь ваша будет безгранично удачной и заполненной магической

энергией и чудесами. От верной мотивации к удаче -один шаг.

Как твои работники воруют и как их замотивировать?

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 получили 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 мудака или мудака 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 неестественное количество 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 столькох-то до столькох 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 весь ваш офис видео-аппаратурой. Установка сейчас будет стоить не более 20—30 тысяч рублей.

Как показывает практика, установка простой видео-камеры с возможностью вашего постоянного онлайн присутствия в офисе добавит вам лишнее рвение сотрудников и увеличит доход на пару сотен тысяч в месяц.

АУДИО-ФИКСАЦИЯ

Если продавец разъездной – позаботьтесь о том, чтобы он вел запись всех переговоров и разговоров с покупателями.

Потом вы сможете его мягко исправить и подсказать что и как делать надо а что нет.

GPS ФИКСАЦИЯ

Не допускайте отклонения от заданного маршрута если продавец разъездной. В том случае если он работает в точке, поставьте эту фиксацию так, чтобы он был полностью к ней привязан и всецело ей занимался.

ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА

Неплохо работает также штатный доносила – тот работник который контролирует и доносит о любых нарушениях в офисе.

Естественно, не все согласятся на такую должность. Однако в идеале в вашей компании некоторые из продавцов должны постукивать на своих собратьев и ничего страшного если кто то из них что то знает.

ХРАНИЛИЩЕ

Для такой хуятины как мобильный телефон – заведите хранилище – чтобы все сотрудники при входе сдавали туда телефон в отключенном состоянии и могли бы его брать только на время законного перерыва.

У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ

Главное отличие между богатыми и бедными – это не их уровень знаний. Не их образование. И не их стартовый капитал.

Поместите любого богатого человека в окружение нищих и он растеряет все до последнего цента.

Бедность – заразна. Как грипп, ветрянка или даже хуже.

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

Если вы хотите стать богаче – вычищайте их самым безжалостным образом. Потому что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их установкой на бедность.

Это очень заразно!

НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ

Вне зависимости от того, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем месте должны покрывать всё пространство вашего офиса.

Да. Иногда вы можете их немного разобрать но. Должно быть место где вы занимаете абсолютно всё пространство.

Храните в этом офисе банки с деньгами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или с вашей валютой...

И пусть деньги будут на виду. В идеале – чтобы у вас было уникальное помещение где вы разбросаете мелочь и бумажные деньги по полу.

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

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 отличаться 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

еще возможно отнести раздачу листовок. Раз из давних способов, но не например уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли можете заинтересовать сквозь рекламу в общественной сети, а вот поведать об промоакции в аптеке за поворотом, отчего нет? А в случае если промоутер, привлекая гостей в свежую кофейню, станет еще и в придачу болтать «при предоставлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Данный способ, для начала, несомненно поможет людям признать о вас. Во-2-х, придя за бесплатным кофе, от аромата новоиспеченных круассанов захочется и его. Ну а в случае если качество продукта было оценено по максимуму, вот для вас и неизменный заказчик, узнавший о вас с поддержкой обыкновенной листовки.

Дальше РЕКЛАМА В Онлайне

В данный момент это назначение проделало большущий шаг вперед и эффективность предоставленного способа увеличилась в разы. Сюда относятся и общественные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сейчас есть вероятность настраивать рекламу так, собственно что она станет видаться лишь только людям, которые заинтересованы в предоставленной теме (были на подобных веб-сайтах, находили подобный товар), в следствие этого итоги не принудят себя длительное время дожидаться.

Собственно что КАСАЕТСЯ Общественных Сеток

– здесь есть, где разгуляться. Ключевое, воспринимать, чем цеплять в что или же другой сети. К примеру, Инстаграм – чисто зрительная сеть. Тут актуальны фото продукта, артельный картина профиля, его наполненность. Впоследствии наполнения аккаунта принципиально уделить забота набору аудитории. Возможно сотрудничать с большими блогерами на бартерной базе. Вы им даром продукт – они для вас ликбез. И, как следствие, свежих покупателей.

Желаете Более Покупателей – Сделайте Промоакцию

2 по стоимости 1-го. Или же скидка 50% на 2 продукт. Эти багаж всякий раз влекут людей, например как любой желает сберечь и изберет пространство, где возможно приобрести прибыльнее. Для предпринимателей это вероятность не лишь только прирастить виток продукта, но и заинтересовать свежую аудиторию.

Раздавайте платные предложения. Тут ключевое компетентно его составить и отправлять людям, коим сотрудничество с вами было бы прибыльно.

КАК Взять в толк ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?

К примеру, для всякого облика рекламы (по телеку, радио, в общественных сетях, в интернете) запустите личный промокод на скидку. Например вы спрашиваете, откуда болевшего пришло людей.

Наконец, покупателей завлекли. Собственно что дальше? Надо реализовать. И вот кое-какие основы, которые принципиально блюсти.

Реализовывать Надо ЧЕЛОВЕКУ

Припоминайте, собственно что вы продаёте всякий раз 1 определенному человеку. И расклад к любому обязан быть различным, он обязан быть личным. Любая перепродажавыделяется от иной. Дабы быть удачным менеджером, не достаточно понимать только в своём продукте, нужно еще владеть способности психологии, воспринимать мотивы людей, аристократия, чем их задеть.

ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ

В наше время буквально всякий продукт возможно приобрести в тыс. различных странств. Как же заинтересовать клиента к собственному бизнесу? Поведайте ему о собственных качествах, как профессионала. Покажите, собственно что вы разбираетесь в продукте, понимаете делу и ключевое – понимаете как её решить.

Задавайте вопросы. Чем более заказчик беседует, что более вы спрашиваете о его потребностях. Для чего ему данный продукт, сколько он готов платить, собственно что его смущает, о чем он задумывается. В случае если болтать будете лишь только вы – великоват риск такого, собственно что вы элементарно не угадаете вожеление покупателя.

Всякий раз гласите на недорогом языке. В случае если вы зрите, собственно что мужик пришёл приобретать супруге пылесос, но сам ничего в данном не смыслит – черта-продукта обязана держать выгоду непосредственно для сего человека. К примеру, пылесос еле слышный и трудится в 3 раза сильнее (а означает быстрее) других. И вот по выходным вас уже не раздражают звуки пылесоса.

ОПИСЫВАЙТЕ Итог

Все же хоть один от продавцов слышали «вот я сама для себя беру и ни разу не пожалела» или же «у меня подруга отпрыску в презент приобрела, что в экстазе был». Это погружает покупателя в положительное будущее, которое вполне вероятно при приобретению вашего продукта.

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 предложите 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 вас 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.

ПРАКТИКА

Для того чтобы ты успешно себя засамотивировал (слово то какое!) тебе необходимо вести ежевечерний отчет – если ты приобрел живую книгу – води его прямо тут, если нет – купил электронную – ничего страшного – распечатай.

Выбери нужный темп и ежевечерне выполняй этот отчет:

ВЫПОЛНЯЙ ЗАДАНИЯ ЧЕТКО. И БЕЗОГОВОРЧНО. И ТВОЯ ЖИЗНЬ НАПОЛНИТСЯ ДЕНЬГАМИ. ХРАНИ ЗАДАНИЕ ВТАЙНЕ

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00
Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди. Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения. Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

Отныне я всегда убираю любого плакальщика из круга общения.

Я сделал попытку влезть в более богатый круг общения:

Мои идеи сегодня откуда взять деньги?

Сколько денег мне надо сегодня для удовлетворения моих потребностей?

Где найти богатых людей для своего окружения?

Чем заинтересовать более богатых чем я людей?

Ежеутреннее заполнение отчета в 10—00

Что бы прикольного такого сделать?

Сегодня я убрал из круга своего общения _____ потому что он постоянно жаловался на отсутствие денег и часто говорил, что богатые – отвратительные люди.

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.