

The background of the book cover features a stylized world map in shades of orange and red. Overlaid on the map are the black silhouettes of two men in suits, facing each other. The author's name is at the top, and the title is in a white box in the center. A subtitle is in another white box at the bottom.

Дэйв Томпсон

**БЕДНЫЙ ПРОДАВЕЦ,
БОГАТЫЙ ПРОДАВЕЦ**

Что делают богатые продавцы
и не делают бедные

Дэйв Томпсон

**Бедный продавец, богатый
продавец. Что делают богатые
продавцы и не делают бедные**

«Издательские решения»

Томпсон Д.

Бедный продавец, богатый продавец. Что делают богатые продавцы и не делают бедные / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-851958-1

Самая высокооплачиваемая профессия в мире — это продавцы. Профессия, которой гордятся чемпионы и стесняются неудачники. Присоединяйтесь к чемпионам и зарабатывайте больше при помощи эффективных инструментов продаж от Дэйва Томпсона. Прочитав эту книгу, Вы будете зарабатывать больше. Намного больше. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-851958-1

© Томпсон Д.
© Издательские решения

Содержание

Поздравляю	6
О чем эта книга	9
Что не делают богатые продавцы	10
Еще богатые продавцы не спешат	11
Богатые продавцы не убираются	12
Не заикливаются на себе – пребывают вне	13
Не раздумывают	14
Богатый продавец закрывает всегда	15
Конец ознакомительного фрагмента.	30

Бедный продавец, богатый продавец Что делают богатые продавцы и не делают бедные

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2019

ISBN 978-5-4485-1958-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю

Ты держишь в Руках тренинг Дэйва Томпсона (мой тренинг)

Для того чтобы улучшить свои показатели и всегда находиться в состоянии активного труда – продавать гораздо больше и получать больше денег.

Книга – тренинг Бедный продавец – богатый продавец показывает простые и очевидные вещи – и вскрывает вопрос – почему казалось бы при одинаковых действиях некоторые продавцы богатеют и прекрасно живут, когда все остальные – бедствуют.

И внимание: в книге нет много «букв». Есть жаргонные и матерные слова.

Поэтому если Ты хочешь много-много информации – это не про эту книгу. Закрой её и положи на полку.

В этой книге – простые до банальности и избитости фразы и методы. Их мало. И они работают.

А потому: если у вас много-много времени и никакого желания действовать – то ни в коем случае не покупай эту книгу: она тебе не понравится.

Для кого эта книга:

Для тебя, раз уж ты дочитал до этой вот строки – а это, так сложно – говорю. Что книга для тебя – если ты хочешь забыть всю ту муть которую льют в других книгах и в домах где дают корочки о высшем образовании.

В этой книге очень мало информации, а основной посыл и этой и других моих книг – «ебашь». Чтобы делать много денег надо ебашить.

Вдjobывать. Вкалывать. Отсидеться на берегу не намочив ножки нихуяшеньки не получится. Потому говорю.

Если ты веришь что можно заработать прямо пиздец сколько денег нихера не делая – подайся в индуисты – может быть в следующей жизни переродишься в ТОПы какой нибудь нехитрой российской пробюджетной компании.

Книга для «ну просто пиздец какого узкого» круга читателей которые амбициозны, а кроме того, уже имеют своё дело.

Впрочем и таких наверно немного – они просто ебашат. Но я пишу для них. Мало. Сжато. И хуевенко.

Пишу это здесь, чтобы ты **мог это увидеть перед покупкой**, ведь если ты имеешь мышление бедного-несчастливого человека, у тебя ж сердце разорвётся от того, что ты какой-то грошик оторвал от себя и не купил себе хлебушка.

Прописная истина гласит – каждый рубль вложенный в самообразование принесет человеку сотню тысяч, но если ты **не вложишь ни рубля**, ты хрен два что вообще сделаешь.

Сколько книг ты уже прочитал по бизнесу?

10? 20? 100? Ты стал подобен флешке на 128 гигабайт и всё ещё что-то считаешь и думаешь?

А в голову не приходит мысль что хватит думать?

Хотя ты и не начинал – то что ты делаешь – это размышления. Мысли. Ментальная мастурбация.

Пока у тебя нет дела – думать ты и не начинал.

Женщины – это точно книга не для Вас. При всём уважении. Прочитав её – вы даже не сможете обсудить это дело с подругами. Потому что и обсуждать нечего.

Прописная истина гласит:

Если ты тупишь и читаешь любую макулатуру в том числе бизнес макулатуру, но при этом продолжаешь работать на компанию и думаешь о пенсии, то никуда не будет у тебя, кроме твоей зарплаты и передевальвированной сто раз пенсии.

Если ты работаешь на кого бы то ни было – а не на себя то ты делаешь богатым кого бы то ни было но не себя.

А чтобы работать на себя надо работать по 90—100 часов в неделю. Иначе домой.

В общем – то суть я уже «высрал» – пардон за мой французский. Теперь обо всем еще чуть – чуть.

Да. Большую часть книги ты сам (а) и заполнишь. Потому что вот так. Большую часть книги придется заполнить самому!

Это – практика.

Если же после всех моих говноплесканий у тебя всё ещё хватает духа отдать свои кровные – ну что ж – давай – купи эту книгу. Если кишка не тонка;)

Надо сказать – что её купят единицы. И из этих единиц будут долбодятлы которые не прочитав бесплатный отрывок книги потом будут говорить своим друзьям какое говно дескать купили.

Таким людям хочется сказать: открой глаза! **Ты серешь!**

Честно и еще раз. Книга – говно. Информация – только для особого рода ценителей. Только для них.

Я кончил.

Вообще то продавец это одна из тех профессий люди которой всегда были богаты. Но есть очевидные моменты нарушив которые вы никогда не выйдёте из нищеты.

Многие так так и не узнают что такое настоящая жизнь потому что они пройдут ее не проснувшись, а вместо того чтобы больше получать они будут больше экономить.

Я предлагаю тебе проснуться. Ведь потерять жизнь легко – а жить богатой жизнью доступно не каждому. Разве не здорово, что профессия продавца это позволяет. Это как сон и явь. Большинство – спит. У тебя есть шанс проснуться.

Да. Если ты хоть что то сделаешь из этой книги – уже хорошо.

Потому что сегодня уже не вернется никогда.

Поэтому получай больше денег во много раз. В измеримом, выражении.

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.

Всё простое – гениально.

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.

О чем эта книга

В этой книге дан по больше степени ответ на вопрос – а чего собственно не нужно делать, чтобы жить богато и счастливо занимаясь профессией продаж.

Именно не то что нужно делать а то, чего ни в коем случае не надо делать.

Богатые продавцы отличаются от бедных не тем, что делают что то уникальное (этим тоже) а в большей степени богатые отличаются тем что они чего то не делают.

Именно вот о том, чего вам никогда не стоит делать чтобы быть успешным продавцом и пойдет речь в данной книге – тренинге – а во второй части мы с тобой закрепим результат.

Что не делают богатые продавцы

Богатые не копят знания. Они их применяют. Большинство моих богатых клиентов невероятно узко и твердолобы.

Они являются профессионалами своего дела и весьма богаты, а все те слова которые я говорю на консультациях буквально доводят их до дрожи в коленях.

Настолько гениальными они им кажутся. На самом деле – слова не гениальны.

А я – не самый большой гений в этом мире. Далеко не большой.

В то же самое время БЕДНЫЕ продавцы – если уж скопили денег на то чтобы приобрести мой тренинг или прийти на консультацию – смотрят на мои слова как баран на новые ворота.

Может быть, они ожидали, что за пару тысяч долларов я достану куклу вуду и буду про-калывать ей глаза?

Может быть.

Но реакция меня сильно поражает. Я знаю, что бедные продавцы имеют больше информации о продажах чем богатые.

Имеют больше верных представлений и неверных.

А потому когда я даю им информацию – она не кажется им новой.

А богатым продавцам – кажется. Но не потому что они глупы – а потому что они НЕ ДЕРЖАТ ЛИШНЕГО В ГОЛОВЕ.

Самая главная особенность того что не делают богатые продавцы – они не собирают знания. Они сразу применяют их на практике.

А бедные продавцы копят – копят эти знания – смотрят каждый день по десятку видео великих гуру продаж.

И бедные продавцы знают уже больше меня о продажах, хотя я этому и посвятил более 10 лет, бедные знают больше.

Информации много. Но она – не поможет им стать богаче.

Потому что информация ничего не стоит.

Денег стоит система. Система действий и система мышления.

Еще богатые продавцы не спешат

Не потому что они все успели и познавшие мир не торопятся – а по той причине они не спешат что у них выбран темп их действий и они четко идут согласно своему плану действий – с определенной скоростью.

У них есть система, согласно которой они получают доход.

А бедные продавцы спешат постоянно. Торопятся на встречи. В торопях питаются.

Богатые продавцы не убираются

Редко я встречал в своей практике идеально вылизанных успешных продавцов и бизнесменов.

Посмотрите на них. Но не в фильмах – а в реальной жизни. По кому из миллионеров – миллиардеров которые сделали себя сами вы сможете сказать что они обладатели невероятного богатства? (Кроме Трампа – одно исключение)

Они могут позволить себе не обращать внимания на свой имидж. И им нет никакого дела до имиджа. Они эксцентричны а не погружены в раздумья как бы одеться так чтобы не совсем плохо выглядеть.

Не зацикливаются на себе – пребывают вне

Что бы кто бы там не говорил – а продажа сродни охоты. Это единственно законный способ перемещения чужих денег в свои карманы.

Продавцы – это волки по своей сути. Честно.
Неужели, волка сильно заботит что о нем подумает овца?

Совершенно не заботит. Овца – это корм. Это норма.

У волка задача – раздобыть корма.

Не раздумывают

Не размышляют. Действуют системно и закрывают сделки. Всегда

Всегда, в любом настроении, что бы не произошло. Богатый продавец не будет мямлить и думать что бы такое еще сделать. Он натренирован. У него система.

И он не будет гибким, он не отступит. И что бы там не было с клиентом, он предложит ему купить.

Если клиент не ушел, ему снова предложат купить и богатый продавец будет предлагать клиенту купить до тех пор пока тот либо купит (в этом случае ему предложат купить еще!!!) либо убежит.

Богатый продавец закрывает всегда

Если ты прямо сейчас, с этого момента, начнешь закрывать все сделки подряд – ты будешь зарабатывать в 2 раза больше.

Без каких либо дополнительных условий. Просто закрывай все сделки подряд. И постарайся чтобы их было много.

Не раздумывай.

Не копи Информацию.

Сколько можно?

Действуй системно – закрывай сделки всегда. Так часто как только можешь.

Всё хорошее кончается. Эта книга только переходит из моих рук в твои. Я буду рад всем твоим отзывам – пиши на unicoachgrouppltd@gmail.com с пометкой – книги Дэйва Томпсона – вышлют тебе подарок. Даже если напишешь какую нибудь хрень но укажешь пометку Книги Дэйва Томпсона тебе всё равно вышлют подарок от меня.

По сути, Богатые продавцы Всегда Закрывают Сделки. А бедные – размышляют.

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши: unicoachgrouppltd@gmail.com с пометкой – книги Дэйва Томпсона – вышлют тебе подарок

Практика.

В ходе практики тебе надо каждый день делать одно и то же. Находить клиентов и закрывать их на сделки. Закрывать – значит предлагать им купить твой товар. Каждый день – вести отчет. Заполняя то что приведено ниже:

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:
unicoachgrouppltd@gmail.com

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:
unicoachgrouppltd@gmail.com

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:

unicoachgrouppltd@gmail.com

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» ____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:

unicoachgrouppltd@gmail.com

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:

unicoachgrouppltd@gmail.com

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с ____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок ____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

- 1) _____
2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

- 1) _____
2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:

unicoachgrouppltd@gmail.com

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

Что можно было сделать еще лучше?

1) _____

2) _____

СЕГОДНЯ

Общался с _____ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок _____

Из них «закрыл» _____

Что было сделано хорошо сегодня?

1) _____

2) _____

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.