

Дэйв Томпсон

**МАСТЕР-КЛАСС
ПО ПРОДАЖАМ.
ПРОЧИТАЙ И ПОЛУЧИ
ДОПОЛНИТЕЛЬНО
1.000.000 В ГОД**

Тренинг «Эффективные
продажи»

Дэйв Томпсон

**Мастер-класс по продажам.
Прочитай и получи дополнительно
1.000.000 в год. Тренинг
«Эффективные продажи»**

«Издательские решения»

Томпсон Д.

Мастер-класс по продажам. Прочитай и получи дополнительно
1.000.000 в год. Тренинг «Эффективные продажи» /
Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-850593-5

Мастер-класс по продажам от Дэйва Томпсона — это готовые системные методики, которые позволят вам легко получить дополнительные 1 000 000 рублей в год. Достаточно просто выполнить инструкции, провести тренировки и получать сногшибательный результат! Позвольте себе приобрести больше благ, позвольте себе путешествия, о которых вы мечтали, — позвольте все, что хотите, с новым уровнем дохода, когда примените методы работы с клиентами от Дэйва Томпсона.

ISBN 978-5-44-850593-5

© Томпсон Д.
© Издательские решения

Содержание

Поздравляю	6
Золотое время продавца	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Мастер-класс по продажам. Прочитай и получи дополнительно 1.000.000 в год Тренинг «Эффективные продажи»

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-0593-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю

Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дейва Томпсона (мой тренинг)
для того чтобы улучшить свои показатели при работе.

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

Дело в том, что 99% времени работы почти все люди работают неэффективно и лишь 1% – эффективно.

Я предлагаю тебе работать на эффективно все 100% твоего времени и Получать денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ работы.

Больше во много раз.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь зарабатывать гораздо больше чем сейчас, По крайней мере, на 5000р в день больше, На 100000 в месяц больше

и на 1.000.000 Больше в год.

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

Золотое время продавца

Поздравляю! Сегодня тебя приобрёл самую замечательную книгу по тому как Каким образом можно увеличить свой доход от продаж.

Совершенно точно многие люди заняты в профессии продавец не отвечают требованиям профессии.

Из-за этого теряется множество средств из-за этого опускается Выгода.

А всё потому что грамотные хорошие люди допускают одни и те же ошибки.

И никогда не используют в полной мере свою так называемое золотое время.

Дело в том что для продавца существует всего лишь 6 рабочих часов когда продажи идут в наилучшей степени.

И приносят доход.

Всё остальное время его можно не использовать никак.

Большинство продавцов свою золотое время тратят на сидение в соцсетях и на просмотр каких-то супер предложений.

А задача продавцов – продавать и больше ничего.

Маляр должен красить штукатур должен штукатурить рекламщик рекламировать а продавец продавать.

Качественное выполнение своей задачи – это деньги.

Однако большинство людей не согласны с таким положением дел.

Занимайтесь своими прямыми обязанностями – продавайте. Запомните раз и навсегда. Выделите. Запишите. Сделайте татуировку на спине чтобы обязательно должны использовать по максимуму время.

Обозначьте себе временные рамки с 10:00 утра до 12:00 дня из двух часов дня до 6:00 вечера именно это время необходимо максимально сильно охранять.

От посягательств других сотрудников.

От звонков по телефону, охранять от сиденья в социальных сетях, охранять от переписки в почте.

Ссохранить от бесполезного трепа вместе со своими другими какими-то сотрудниками – от всего этого вам необходимо охранять свое самое максимальное полезное время еще раз 10:00 я с 2 часов до 6:00 вечера.

Именно это время вы должны продавать.

Если вы занимаетесь своими непосредственными задачами а именно продажей в этот промежуток время чтобы по крайней мере увеличивается свой доход.

Это не отменяет тот факт что вы должны постоянно совершенствовать свои навыки продаж.

Что вы должны постоянно оттачивать свое умение разговаривать с клиентом.

Свои навыки общения. Стилль речи.

Но помимо всего этого очень важно когда вы занимаетесь непосредственно своей работой – то есть продажами.

В какое-то другое время вы не сможете преуспеть.

А потому должны именно во время с 10:00 утра до 12:00 дня и с 2 часов дня до 6:00 вечера.

Потому что в это время большинство людей находятся на своих рабочих местах и именно это время то время когда вы можете им что-то продать.

Пользуйтесь пожалуйста этим правилом. Поставьте его себя в самую прям главную рамочку. Что вы должны заниматься своими прямыми обязанностями.

Золотое время – самое самое самое самое самое самое самое важное правило.

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.