



Акайо Такахаси

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ
НА 100% +
ТРЕНИНГОВАЯ СИСТЕМА
ДЛЯ ПРОДАВЦОВ
НА 365 ДНЕЙ

Увеличь свой доход в 5 раз
и более

Акайо Такахаси

**Тайм-менеджмент на 100%
+ тренинговая система для
продавцов на 365 дней. Увеличь
свой доход в 5 раз и более**

«Издательские решения»

Такахаси А.

Тайм-менеджмент на 100% + тренинговая система для продавцов на 365 дней. Увеличь свой доход в 5 раз и более / А. Такахаси — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965010-8

Данная книга создана для того, чтобы вы смогли применить совершенный тайм-менеджмент в мастерстве продаж. Тайм-менеджмент — это искусство управления временем. Как зарабатывать больше денег в единицу своего времени — об этом данная книга. Автор делится экспертной системой правильного тайм-менеджмента и доступно объясняет, как вы можете стать ещё успешнее.

ISBN 978-5-44-965010-8

© Такахаси А.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	7
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	8
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	9
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	10
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	11
Чемпионы не работают за деньги	12
Другое дело – чемпионы	13
Постоянно учись	14
Не злословьте	15
Давайте положительные рекомендации	16
Взаимовыручайте	17
Говорите на языке цифр	18
Работайте из-за навыка	20
Неуспешные и каждый день ноющие люд считаются прямой опасностью на пути к вашему удаче	21
Не вспоминайте прошедшее очень нередко	22
ВСТРЕЧИ С Клиентами	23
Любой один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента	24
Ошибки	25
Проживите Близко С РАБОТОЙ	26
Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ	27
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	28
ВСЕГО 1 Вещь	29
Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	30
ПРАКТИКА	31
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Тайм-менеджмент на 100% + тренинговая система для продавцов на 365 дней Увеличь свой доход в 5 раз и более

Акайо Такахаси

© Акайо Такахаси, 2019

ISBN 978-5-4496-5010-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!

Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по японскому тайм-менеджменту.

И сколько бы денег она вам не стоила – всё окупится, до самой последней монетки!

Перед Вами, уважаемый читатель система японского тайм-менеджмента в продажах, а это значит, что каждая ваша минута в продажах теперь будет приносить вам больше денег, чем раньше и Вы легко сможете получить тот доход, которого по настоящему достойны!

Занимаясь продажами более 10 лет и проведя не одну сотню тренингов по продажам, я могу отметить, что нет людей с таким жаром сердца, как продавцы.

Сегодня продавцы – это самураи нашего времени. И нет большего величия как величие продавца – поэтому система тайм менеджмента в продажах обеспечит вам тот доход который вы хотите.

Продавцы в Японии получают около 10.000 долларов в мировом эквиваленте, в любой другой стране есть все предпосылки чтобы получать еще больше.

ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ

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

И много всего того что можно мозг сломать!

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

ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?

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

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

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ

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

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

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

ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ

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

Одной. Единственной. Той, за что получаете деньги.

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

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

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

ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

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

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

Большая часть людей сегодня – это рабы потребительства.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потратить то, чего еще не получили, чего еще не заработали, не произвели.

Покупки в кредит есть ни что иное как потребление в счёт доходов будущих периодов. Это – жизнь не по средствам.

Самое простое что я всегда рекомендую людям которые не имеют возможности потреблять сегодня много: старайтесь много продавать или производить.

Потому что это – единственный способ улучшить свою жизнь, в противном случае люди обречены на то, чтобы стать несчастнее.

Потребитель всегда желает приобрести ещё больше и еще больше.

Производить больше чем вы потребляете – это единственный способ стать богаче и независимее от других людей.

Производитель всегда совершенствуется. Он неизбежно приобретает опыт. И в конце концов становится победителем.

Чемпионы не работают за деньги

Большинство людей работает за деньги. Они готовы сидеть на нелюбимой работе и заниматься тем делом
что им не по душе.

Только бы платили. В конечном итоге их путь ведет в застой.

Другое дело – чемпионы

Они не работают за деньги. Чемпионы своей жизни строят себе монный фундамент опыта.

И если все вокруг тратят время в обмен на деньги, то чемпионы тратят время в обмен на опыт (деньги они как правило получают не меньшие, а большие, но это – вторично)

Многие, сегодня очень многие люди работают только на работе.

Они считают, что в их обязанности входит только исполнение своего долга напрямую, на рабочем месте,

вне рабочего места они не ударяют палец о палец.

Не стоит уподобляться им. Рано или поздно, они проиграют.

Хорош только тот сотрудник, который работает всегда.

Когда он ест, когда он спит, когда он с семьём.

Когда вся жизнь человека посвящена его работе. Только такой человек добьется вершин успеха.

Постоянно учитесь

Крайне важно постоянно учиться. Брать новые задание не ради заработной платы и не ради денег (хотя ради этого тоже)
а исходя из соображений приобретения новых навыков и опыта.

Большинство людей не способны на это.

Вы- способны хотя бы потому что читаете мою книгу!

Не злословьте

Даже если вы знаете что то плохого о другом человеке, не стоит говорить о нем плохо:

В первую очередь это создаст вам плохую репутацию гнилого языка.

Говорите только хорошее о людях.

Не нужно грязи. Сейчас в обществе ее слишком много.

Давайте положительные рекомендации

Если вы работали с кем то и вам этот человек сильно помог – вы можете рекомендовать его кому то из вашего ближайшего окружения.

Сегодня век переполненной информации.

У людей попросту не бывает порой времени на фильтрацию обыденного от по-настоящему стоящего.

Помогите людям!

Расскажите о том, как вам то то помог в той или иной ситуации.

Взаимовыручайте

Если вы занимаетесь услугами в области страхования, и у вас есть люди кто занимается к примеру, недвижимостью,

рекомендуйте этих людей тем, кому они могут быть полезны.

Так вы не потеряете свою базу, но обретете верных друзей.

Молва о вас пойдет как о честном, добросовестном человеке.

Очень многие люди сегодня совершенно не умеют говорить.

Они постоянно болтают. Но не говорят.

А это не одно и тоже.

Нести бред и продавать полезную информацию – это принципиально разные вещи!

Вам стоит продавать полезную информацию, а не нести бред.

Говорите языком выгоды для вашего слушателя.

Что он получит?

Что с того, что он вас слушает?

Какая конкретно польза для него?

Что он приобретет, общаясь с вами?

Что сэкономит?

Говорите на языке цифр

и подтверждаёте это калькулятором касию!

Не стоит просто так разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

Покажите ему как он сэкономит свои деньги приобретя у вас тот или иной продукт, товар или услугу!

Как изменится его жизнь в лучшую сторону?

Собственно что это опыт?

Кто то произнесет, ну это, типа когда ты трудился в какой то солидной фирмы и имеешь возможность сослаться на это в резюме...

Это в корне не правильно.

Навык – это комплект моторной и психической памяти, которую получает человек в процессе собственной жизнедеятельности.

Это то, собственно что нельзя ампутировать, выжечь, извлечь.

Это непросто потрогать или же увидеть. Кое-какие элементы аналогичного навыка – магичны.

К примеру, из недалекой среднеазиатской государства к нам на заработки приехал кто-то... Абрам.

Он – гипотетичный, в вакууме.

Пошел трудиться в шаурмичной.

Открыл собственную шаурму.

Его разорили.

Он вновь открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Вновь открыл.

Открыл вторую, третью, вблизи – его разрушение с апельсинами.

Исходя из моих познаний людской натуры, в случае если он прогорел 3 и больше один и вновь стал у прилавка – он достигнет всего.

И не так важно, сколько один его перекроют. Разрушат его палатку.

Разорят.

Принципиально собственно что у него есть навык. Он – изнутри. Он был проведен пламя, воду и медные трубы.

Он раскрывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый боец шаурмичных войск.

Работайте из-за навыка

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Лишь только навык содержит смысл. Ваша заработная плата – ничто по сопоставлению с навыком.

Лишь только данным и занимайтесь.

Считайте своё время и создавайте лишь только то собственно что навевает для вас и средства и наслаждение.

Основная масса людей заняты рутинным, безусловно не приносящим ни малейшего удовольствия трудом.

Больше такого, данный работа не навевает им и средств.

Считите собственно что навевает для вас более всего средств и наслаждения и занимайтесь лишь только данным.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Всякий раз.

Ядовитое окружение.

Практически полностью создает человека окружение.

Наши приятели, свои люди. Близкие.

Неуспешные и каждый день ноющие люд считаются прямой опасностью на пути к вашему удаче

С ними вы гарантированно завязнете в бездне посредственности и ни разу из нее не выберетесь.

6.Задавайте для себя вопросы. Лишь только например вы можете добиться прогресса.

Основная масса людей живут без вопросов. Они не обожают отвечать на вопросы и думать.

Они думают.

Собственно что станет если?

Собственно что станет когда?

Эти вопросы – неправильные. Они устанавливают вас в оценочное состояние.

Они принуждают вас мыслить о том, собственно что о вас взвесят иные люд. Это вкорне неверно.

Взамен сего задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне добиться большей оплаты труда?

Как мне получить месторасположение такого или же другого человека?

Как мне устроить так, дабы он/ она возжелала каждый день знаться со мной и создавать мне приятно?

Это правильные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Основная масса людей довольно крепко волнуются о будущем и присваивают смысл ещё не наступившему денька наверное, очень большущее.

Совместно с что они упускают способности денька текущего.

Не стоит волноваться о будущем. Оно ещё не пришло, впрочем в обязательном порядке наступит.

Проживите нынешним деньком и получайте наслаждение уже сейчас от работы, которой уже в данный момент вы увлекаетесь.

Очень большое количество дум о будущем – это большущий груз ответственности. Проживите в подлинном.

Не вспоминайте прошедшее очень нередко

Собственно что было – то было проведено. В минувшем почаше всего есть или груз неудач или навык побед.

Вспоминая собственные победы люд почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Очень же окунаясь в собственные беды вы рискуете окунуться в петлю неблагоприятного навыка.

В всяком случае. В минувшем большое количество поберж и разочарований.

Не стоит припоминать.

Стоит покорять свежие вершины!

ВСТРЕЧИ С Клиентами

Любой один уделяйте весомое время вашим клиентам. Выключите телефонный установщик на время рабочего дня. Выйдите из социальных сетей. Возьмите с собой калькулятор.

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

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

Любой один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента

Любой один закрывать клиента – значит предлагать ему как один как раз именно собственно что то купить. Любой один предлагайте как один как раз именно собственно что то купить клиенту. Вследствие этого как один как раз именно собственно что по другому вы не торгаш – по другому вы – ветка сакуры!

Она великолепная но не продает!

Вы должны любой денек продавать.

В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Любой один Тренируйтесь В ПРОДАЖАХ – Посещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ И СЕМИНАРЫ

Ошибки

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

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

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

А в свободное время занимайтесь тренировками.

Проживите Близко С РАБОТОЙ

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

Проживите близко с работой. И в случае в случае в случае в случае если вы можете работать 14 часов в денек то работайте 14 а не 12!

12 ЧАСОВ – В этот момент ЭТО Достаточно Не достаточно

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

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

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

Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в месяц это довольно большущее численность.

В Стране восходящего солнца поприсутствуешь в личной квартиры это уже достояние.

Я беру на себя во забота, как один как раз именно собственно что практически все самураи продаж увлечены личным искусством так, как один как раз именно собственно что спят 4—5 часов в денек в особенных капсульных отелях, в случае в случае в случае в случае если до квартир надо ехать более часа пути.

Они просто проходят в капсульный отель и выключаются. Они измождены.

Это — настоящая японская преданность продажам. Только лишь только лишь только лишь только к примеру молодые люди 25—30 лет выходят на безусловно иной уровень дохода чтобы в 50 лет арестовать в обязанность видное положение в обществе и закоченеть уважаемой частью общества.

Род

Для истинного самурая продаж нет ничего более своевременного, чем общение с семьей. Как один в следствие сего к примеру принципино в те редкие часы времени как один как раз именно собственно что вы находитесь с близкими, быть практически практически полностью сосредоточенными на общении с ними.

Отключите в конце концов индивидуальный телефонный установка. Выйдите из интернета и ни на как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты

Да, в данный момент век технологий, вообще это безусловно не означает, как один как раз именно собственно что у вас должен быть включен телефонный установка при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и чистите зубы.

Безусловно непозволительно оставлять телефонный установка включенным при переговорах с важным клиентом.

Выключите звонилку. И займитесь делом.

Только лишь только лишь только только лишь только живое общение, которое приносит для вас способы должно быть у вас на первом месте!

ПРИЁМ Пищи

Приём пищи – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надо получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие этого составьте индивидуальный рацион довольно достаточно довольно очень максимально верно – чтобы он был имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы чувствовали себя достаточно очень хорошо, были готовы выполнять общественно важные задачи до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Обедайте быстро. Достаточно очень хорошо пережевывая. И ни на как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещь

Самое весомое в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает научиться – это 1 вещь. Это потаенна жизни!

Делайте всего одно дело в единицу времени.

В случае в случае в случае в случае если вы берете на себя пищу- вы берете на себя еду. В случае в случае в случае в случае если вы на встрече и осуществляете в жизнь в жизнь сделку, то это самое весомое в этот момент и ничто не должно мешать вам.

В случае в случае в случае в случае если вы занимаетесь с семьей-то занимайтесь только лишь только лишь только только лишь только общением с семьей и ничем более.

В данный момент я все чаще вижу молодых людей которые стоят у писуара со телефонным аппаратом. Они ходят в туалет и как один как раз именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люди – позор нашего общества. Ни разу не подобляйтесь им. Делайте как один как раз именно собственно что то одно!

Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните эту цифру: 100 часов в неделю. Это как раз именно собственно что малое численность, который вы обязаны отдавать личному единственному делу – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, личных продаж.

15 часов в день * 6 дней выходит лишь только только лишь только 90 часов. Воспользуйтесь 10 часов седьмого денька чтобы догнать недостающие! Только лишь только лишь только только лишь только к примеру вы сможете быть победителем продаж в высококонкурентном обществе!

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

ПРАКТИКА

Как вы зрите все довольно элементарно – вы элементарно увлекаетесь работой на рабочем пространстве. Прodelываете это не проворно и не медлительно. А в одном темпе.

Не надобно мыслить, как раз как один как раз именно собственно что вы обязаны носиться как заведенный целый денек и выпиватьпить литрами энергетики – нет – любой час у вас обязана быть зарядка 5 мин. – по другому случится застой крови и вы будете ужаснее реализовывать.

Любой час создавайте 50 приседаний – у вас на это уйдет минутка и ещё пейте воду – это устроит вас долгосрочным, здоровым человеком и обеспечит завышенный срок службы вашего организма.

Любой денек заполняй вечерний доклад – лишь только только лишь только только лишь только лишь только к примеру вы будете мастером тайм менеджмента продаж.

Дальше идет по стопам однообразная работа менеджера по продажам – в случае в случае в случае в случае в случае если вы вправду желаете замерзнуть за пределами деятельным менеджером и правильно рулить собственным периодом – то заполняйте каждодневный доклад по продажам:

Любой Денек

Лишь только только лишь только рутинная и неизменная работа, лишь только только лишь только занятие тем, как раз именно собственно что всякий день для вас навекает методы имеет возможность устроить вас прекрасным.

Когда то давным-давно Карл Маркс в своём величавом труде «Капитал» сказал невиданное: методы идут от средств.

Это не так. Методы от труда. Тщательного. Неизменного. Контролируемого всякий день.

p.s. буквально все понимают, но не проделывают. Создавайте.

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца.
Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца.
Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____

- 2) _____
3) _____
4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их приятелям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____

- 2) _____
3) _____
4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз именно собственно что позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство как один раз именно собственноручно позвоните или же же же же придете к вашим покупателям после чего чего их рабочего денька и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз именно собственноручно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

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.