



Акайо Судзуки

**ЯПОНСКИЙ ТАЙМ  
МЕНЕДЖМЕНТ +  
МОТИВАЦИЯ НА 100%**

Тренинг по мотивации и тайм  
менеджменту на 365 дней в году!



Акайо Судзуки

**Японский тайм-менеджмент +  
мотивация на 100%. Тренинг  
по мотивации и тайм-  
менеджменту на 365 дней в году!**

«Издательские решения»

**Судзуки А.**

Японский тайм-менеджмент + мотивация на 100%. Тренинг  
по мотивации и тайм-менеджменту на 365 дней в году! /  
А. Судзуки — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965081-8

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 978-5-44-965081-8

© Судзуки А.  
© Издательские решения

## Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	7
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	8
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	9
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	10
ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ	11
СОБСТВЕННО ЧТО ЭТО ОПЫТ?	12
Трудитесь По причине Опыта	14
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	15
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	16
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Место	21
ДЕЛЕГИРУЙТЕ Способности	22
Наши друзья, личностные люд. Ближайшие	23
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ Довольно Зачастую	25
ВСТРЕЧИ С Клиентами	26
Всякий Раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя	27
Ошибки	28
ПРОЖИВИТЕ Вблизи С РАБОТОЙ	29
12 ЧАСОВ – В Этот МОМЕНТ ЭТО Достаточно НЕ Достаточно	30
Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В Денек БЕЗ ВЫХОДНЫХ	31
Семейство	32
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	33
ВСЕГО 1 Вещь	34
Создавайте всего одно дело в единицу времени	35
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	36
ПРАКТИКА	37
Конец ознакомительного фрагмента.	48

**Японский тайм-менеджмент  
+ мотивация на 100%  
Тренинг по мотивации и тайм-  
менеджменту на 365 дней в году!**

**Акайо Судзуки**

© Акайо Судзуки, 2019

ISBN 978-5-4496-5081-8

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 монумент 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)

## 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.

## **Трудитесь По причине Опыта**

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Только лишь только опыт имеет значение. Ваша заработная плата – ничто по сравнению с опытом.

Только лишь только сведениям и занимайтесь.

Считайте своё время и делайте только лишь только то именно собственно что приносит для вас и способы и удовольствие.

Главная множество людей заняты рутинным, абсолютно не приносящим ни мизерного удовольствия трудом.

Более такового, этот работа не приносит им и средств.

Посчитайте именно собственно что приносит для вас больше всего средств и удовольствия и занимайтесь только лишь только сведениям.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Любой раз.



## **ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ**

Большинство наших коллег, устав от работы отдыхают лежа на диване у телека.

Кто то играет в видео игры. Все это вызывает только лишь только апатию.

Для вас стоит на развлечения всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься аква видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только лишь только практически полностью отдыхая, давая отдохнуть личному телу, вполне вероятно дожидаться от него горделивых свершений в завтрашнем дне!

## ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ

В случае в случае в случае если в этот момент ваш круг приятелей раз, то дерзко расширяйте ваш круг приятелей.

Интересуйтесь новейшими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с новейшими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

Делайте Памятке

Большинство людей без сомнения имеют все шансы как раз именно собственно что то создавать достаточно сносно, вобщем всякий раз есть пространство оптимизации.

В собственно что числе и для себя, для абсолютно рутинного дела идет по стопам делать памятке.

По продажам.

По уборке квартир.

По прогулкам.

Безусловно практически, все в предоставленном мире безусловно вероятно сделать еще более оптимизированным.

Еще более комфортным и более надежным!

Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

Как живут современные люди? Все бегом, быстро- проворно, а то поезд уйдет, и «снова по шпалам».

А пешечком по шпалам уже никому не в кайф. Охота двигаться в дорогостоящем комфортном авто, есть

в роскошных ресторанах, существовать в замках с бассейном. Пока же лишь только переполненное метрополитен, забитые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражках. Любой денек рутина, работа,

которая уже давным-давно злит, дома-неустроенный быт, всегда недовольный муж, трудности с ребятами, каковые

ну никоим образом не желают к для вас но бы прислушаться. Короче, быстро станет взрыв мозга от всех данных

долгих заморочек.

И внезапно, настает подобный момент, что, когда-то одновременно, вы впадаете в ступор. Нет сил в том числе и подняться с кровати

и истечь из жилища. Силы иссякли, энергия на нуле, впечатления все выгорели. Появляется исконный российский вопрос:

«Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну понятно, что виноваты все кругом, они страшные, довели вас до сего состояния.

Никто не желает в том числе и пожалеть или же кинуться на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не намеревается

улаживать трудности, плывет по направлению и, в конце концов, соединяется в эту лужу, что имеет возможность из нее и не

выплыть ни разу. Другие, более адекватномыслящие и функциональные, начинают вскарабкиваться, практически за волосы

ташат себя из болота, вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надобно заявить, что поспособствовать возможно и тем,

и иным. Для первых необходима компетентная поддержка, или же помощь родных и близких, пока же они

но бы придут в себя. Далее возможно начинать и самим двигаться, мотивировать себя на совершенствование

собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно находить выход, т.к. уже не желают существовать по старенькому. Как начать

свежий, наилучший период собственной жизни?

Ключевое, поставить для себя настоящие цели, обычные или же большие не так важно, и начать их воплощение.

Мечты надобно выложить на бумаге, расставить ценности и предназначить

самому для себя сроки для их реализации. Производить эти записи лучше периодически, поощряйте себя.

хвалите или же ругайте. Словом, действуйте, воздействуйте на себя, на собственные крепкие и некрепкие точки

т.к. никто чем какого-либо другого вас не понимает личную натуру.

Столько есть методик мотивации и самомотивации, что в что количестве и самый отъявленный белоручка имеет возможность

выбрать личные методы для наращивания личной удачливости.

В конце концов, мотивация-это именно собственно что и с чем ее едят? Вы удивитесь, но это аналогичный деликатес, что для вас

абсолютно понравится. Мотивация- это силу, которая воодушевляет к действию. Она содержит вероятность быть внутренней

или же внешней.

Внутренняя- это когда на влияния человека влияют его личностные надобности и страсти,

подкрепленные личными эмоциями.

Внешняя мотивация обуславливает влияние на человека внешней среды, т.е. люди действуют

в зависимости от мероприятий.

Избираем способы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь в случае если кого-либо предпочитаешь, то горы свернешь из-за сего человека,

а уж для себя- то буквально возможно попытаться.

Общайтесь лишь только с положительными людьми, ликвидируйте из собственной жизни зануд и пессимистов.

Сосредоточьтесь на самом основном. Обучайтесь избегать то, что безусловно не принципиально

и не дает для вас ехать вперед.

Избавляйтесь от груза минувших обид и промахов. Анализируйте и идите лишь только вперед, не оглядываясь.

Научитесь болтать «Нет» лишней растрате времени, суете и депрессии.

Опасайтесь скептиков, пессимистов и честных энергетических вампиров.  
Не отдавайте им собственную светлую положительную энергию.

Престаньте касаться к жизни очень всерьез. Не надобно например болтать: «Жизнь-это трудная вещь»

Галактика слышит вас и осознает все практически. Желаете сложностей? А вот ещё задача,

в 100 один труднее, как и просили! Решайте ныне и не нойте!

Юмор и улыбка, жизнерадостные посиделки с приятелями,  
комедии и забавные передачи несомненно помогут для вас предотвращать неприятности или же облегчать их признаки.

Умейте абстрагироваться от шума и неудобств. Наведи порядок кругом себя.

Делайте эту быт, которая несомненно поможет для вас устроить все проворно и отменно.

Постарайтесь создавать все незамедлительно отлично, дабы без конца не воротиться к данной теме и не

доводить себя и иных до белоснежного каления, только бы лишь только домогаться безгранично эталона.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте развлечения, а далее все станет ещё чем какого-либо другого. Свежий денек доставит  
свежие победы.

Заведите для себя ежедневник, куда будете записывать собственные заслуги. Вы безмятежно сможете собой кичиться.

это станет инициировать вас назначать больше огромные намерения и достигать итогов.

Возможно еще производить перечень собственных неудач, это несомненно поможет игнорировать их в последующем и не наступать на одни  
и те же грабли.

Ни разу не опасайтесь заблуждаться, так как нехороший навык возможно также использовать и подходить вперед к свежим свершениям.

Не опасайтесь проблем. Берите на себя их как 1 из элементах грядущего фурора.

Смотрите фильмы и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и благополучие.

Найдете единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте еще больших результатов.

Не бойтесь говорить о личных целях на публике. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большого количества необходимой наградой числятся способы. Это еще очень хорошо, так как получая вещественное

вознаграждение, вы можете отменно устроить чем какого-либо другого личную жизнь и благополучие личных близких.

А это ведет к моральному ублажению.

Для других популярность и признание важно важнее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-нибудь иного награды, чем знать, что твои награды приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте кое-какое численность намерений в одно и также время. Бывает, что переключаясь с 1-го на другой,

вполне вероятно найти самое верное заточение для качественного результата.

Достаточно принципино тренировать свое мертвое тело, мозг и душу.

Пробежки, физические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все только лишь только на пользу.

Гуляйте на бодреньком воздухе, просвежайте личные мозги. например как им животрепещуще необходим воздух.

Для развития мозга большое количество еще всевозможных курсов, решения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

Становление души- это дееспособность обожать все кругом, работать во благо себя и находящегося вокруг нас мира.

Чистосердечно помогайте тем, кто в этот момент потускнел ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восторгайтесь великолепными творениями классиков, смотрите красотой нашей природы, будьте рады сами и

потрудитесь осчастливить хоть кого-либо еще. Помните: «Душа должна работать

И денек и ночь, и денек, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навек величавых людей, которые достигли всего сами

методом каждодневного труда. Обучайтесь у них, восхищайтесь их усердием и настойчивостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя мудрые изречения. Все складывайте в копилку, в обязательном порядке понадобится в жизни.

Дайте для себя передышку, дабы осознать и выправить промахи или же отпраздновать победы.

В обязательном порядке придумайте заслугу для себя за выполнение какого- или актуального дела.

Тут приведен довольно короткий список упражнений для мотивации себя на совершенствование личного

существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на триумф надобно уже сейчас. А на следующий день уже возможно пожинать плоды собственной свежей интенсивной жизни.

Любой имеет возможность избрать для себя личный индивидуальный способ для мотивации. А, в случае если любопытно, читайте надлежащую книжку,

из которой вы спрашиваете ещё очень-очень большое количество познавательного и занятного.



## **ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Место**

Ключевая большое количество трудящихся столов – как помойные ямы.

Отыскать как раз как один как раз именно собственно что или же же же же на их не видется вероятным.

Перед как один как раз именно собственно что как приступить к работе, буквально буквально всецело очистите рабочее место.

Ничто не надлежит вас абстрагировать о переписки, в случае в случае в случае в случае в случае если вы увлекаетесь перепиской!

Ничто не надлежит вас абстрагировать от телефонного беседы, в случае в случае в случае в случае в случае если вы гласите с кем или же же же же по телефонному аппарату.

Сего элементарно не надлежит быть.

В случае в случае в случае в случае в случае в случае если для вас освещает работа с бумагой за письменным столом, элементарно скиньте все на пол.

Вдогонку за собственно что уберете.

## **ДЕЛЕГИРУЙТЕ Способности**

По достаточно практически всем вашим моментам вашего личного роли не понадобится.

В данный момент – безусловно современное беседа.

Есть специалисты которые заняты как раз именно собственно что или же же же же иной работой.

Есть ветеринары, врача, торговцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Как один как раз именно собственно что то безусловно вероятно делегировать технике.

Делегируйте ваши способности как это абсолютно наверное.

Свариты рис – мультиварке.

Прибраться квартир – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- таксомотор.

**ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ**

Буквально буквально буквально всецело делает человека окружение.

## Наши друзья, личностные люд. Ближайшие

Неуспешные и любой денек ноющие люди числятся прямой угрозой на пути к вашему триумфе.

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

Задавайте для себя вопросы. Только лишь только лишь только только лишь только лишь только только лишь только только лишь только лишь только к примеру вы сможете достичь прогресса.

Главная большая численность людей живут без вопросов. Они не любят отвечать на вопросы и мыслить.

Они думают.

Как раз как один как раз как один как раз именно собственно что станет если?

Как раз как один как раз как один как раз именно собственно что станет когда?

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

Они принуждают вас мыслить о том, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что о вас взвесят иные люд. Это вкоре неверно.

В замен сего задавайтесь вопросом: «Как?»

## Как мне добиться большей оплаты труда?

Как мне получить месторасположение этого или же же же же же же же другого человека?

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

**Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!**

Главная большущее численность людей достаточно прочно беспокоятся о будущем и присваивают значение еще не наступившему денька вероятно, довольно большое.

Вместе с как раз как один как раз как один как раз именно собственно что они упускают возможности денька текущего.

Не стоит беспокоиться о будущем. Оно еще не пришло, вообще в неотъемлемом порядке наступит.

Проживите сегодняшним днем и получайте удовольствие уже в данный момент от работы, которой уже в этот момент вы занимаетесь.

Довольно большущее численность мыслей о будущем – это большой груз ответственности. Проживите в настоящем.

## **НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ Довольно Зачастую**

Как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В прошлом чаще всего есть или же же же же же же же груз неудач или же же же же же же опыт побед.

Вспоминая личные победы люди почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Довольно же погружаясь в личные неудачи вы рискуете броситься в петлю негативного опыта.

В всяком случае. В прошлом большее численность побед и разочарований.

Не стоит напоминать.

Стоит покорять бодрые вершины!

## **ВСТРЕЧИ С Клиентами**

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

И запомните как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно 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.



## **Всякий Раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя**

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то приобрести покупателю. Вследствие такового как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что по другому вы не спекулянт – по другому вы – ветка сакуры!

Она прекрасная но не продает!

Вы обязаны всякий день реализовывать.

**В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Всякий раз Треньтесь В ПРОДАЖАХ – Навещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ И СЕМИНАРЫ**

## **Ошибки**

Практически все менеджеры по продажам проделывают данную 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 лишь только 6 часов всякий день на сон.

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

А в свободное время занимайтесь тренировками.

## **ПРОЖИВИТЕ ВБЛИЗИ С РАБОТОЙ**

В случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если в как раз как один как раз как один как раз именно собственно что числе и для вас будет надо поселиться в капсульном гостинице, или же же же же же же же же же существовать в капсуле – проживите вблизи с работой и не растрачивайте время на движения по городку от квартир до работы.

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

## **12 ЧАСОВ – В ЭТОТ МОМЕНТ ЭТО Достаточно НЕ Достаточно**

У меня есть известный – он имеет возможность дремать всего 4—5 часов в денек. Час у него уходит на общение с семьей и середина сего времени уходит на то, дабы обсудить в кругу семьи бодренькие конфигурации курса продаж.

Он добился настоящего великолепия – стал к примеру прекрасным человеком, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что у него абсолютно нет времени расходовать методы.

## **Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ**

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

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

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

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

## Семейство

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

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

## МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ

Да, в данный момент век технологий, вобщем это безусловно не означает, как один как раз как один как раз как один как раз 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.

**ПРИЁМ Пищи**

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

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Довольно довольно довольно довольно довольно отлично пережевывая. И ни на как раз как один как раз как один как раз 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!



## **Создавайте всего одно дело в единицу времени**

В случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае 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 в случае в случае в случае если вы на встрече и воплотите в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь позицию, то это самое значимое в данный момент и ничто не надлежит препятствовать вам.

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

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

## **Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ**

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

15 часов в денек \* 6 дней выходит

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

## ПРАКТИКА

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

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

Когда то давно Карл Маркс в своём великом труде «Капитал» заявил редкостное: способы идут от средств.

Это не так. Способы от труда. Кропотливого. Постоянного. Контролируемого любой денек.

p.s. практически все знают, но не делают. Делайте.

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

\_\_\_\_\_

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один раз как один раз как один раз как один раз как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_  
Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз как один раз как один раз как один раз 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 как один раз как один раз как один раз как один раз как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один раз как один раз как один раз как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз как один раз как один раз 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 как один раз как один раз как один раз как один раз именно собственноручно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз 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 как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

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

## **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.