

experience

Дэйв Томпсон

onalism

mpetence

КАК ПОЛУЧИТЬ  
БОЛЬШЕ ДЕНЕГ С  
ПРОДАЖ

Элементарный менеджмент



**Дэйв Томпсон**  
**Как получить больше**  
**денег с продаж.**  
**Элементарный менеджмент**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=24152974](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24152974)*  
*ISBN 9785448521102*

**Аннотация**

Данный тренинг поможет вам увеличить ваш доход от продаж как минимум в 3 раза. То есть, если вы зарабатывали сто тысяч – будете зарабатывать двести. Стоит отметить, что простота изложения, с которой автор подает материал, достойна восхищения. Тренинг окупает все затраты в течение первых же суток активной работы. Будьте более успешны с тренингами Дэйва Томпсона.

# Содержание

Поздравляю!	5
Кто станет успешным продавцом?	8
Я хочу чтобы вы зарабатывали в 10 раз больше	9
Продавайте не только товар но и отношение	10
Много контактов с вашим клиентом	12
Покупают дорого не у того у кого лучше товар, а у того кого знают	13
Работайте с богатыми клиентами	14
Практическая часть	15
Конец ознакомительного фрагмента.	113

# **Как получить больше денег с продаж Элементарный менеджмент**

**Дэйв Томпсон**

© Дэйв Томпсон, 2019

ISBN 978-5-4485-2110-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дэйва Томпсона (мой тренинг)

Этот тренинг только для тех из нас кто хочет получать больше денег от искусства продаж.

Однако даже те, кто имеет опосредованное отношение к продажам смогут вывести свою жизнь на новый уровень благодаря системности мышления.

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

Я предлагаю тебе проснуться. И жить богатой жизнью. Потому что профессия продавца это позволяет.

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

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

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

Жизни  
Друзей  
Событий  
Действий  
Работы  
Бизнеса  
Денег

Ни от чего они не получают радости.

Я предлагаю тебе жить эффективно все 100% твоего времени и Получать радости и денег Больше УЖЕ сегодня от ТВОЕЙ жизни и от Твоего труда.

Больше во много раз. В измеримом, денежном выражении.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

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

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

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

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

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

И пусть тебе не пугает простота.

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

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

# Кто станет успешным продавцом?

Сегодня продавать гораздо больше за счет снижения цены и маржинальности ваших продуктов – это путь к нищете.

Потому что переизбыток товаров привел нас к гонке цен. Когда много всего смотрит на покупателя с прилавков магазинов – его сложно чем то удивить.

Сложно заманить дополнительной скидкой и более низкой ценой.

А чем ниже цена – тем меньше ваша прибыль с одной операции. Чем ниже ваша прибыль тем больше товара вам необходимо сбыть для того чтобы получить общую валовую прибыль которая вас бы устроила.

В общем гнаться за снижением цен – совершенно не вариант для думающего продавца. Цена должна повыситься.

И вы не должны ждать ее повышения – вы сами должны создать дополнительную ценность того или иного товара. Увеличить вложенную стоимость вашего продукта.

Дополнительную стоимость создать.



# **Я хочу чтобы вы зарабатывали в 10 раз больше**

Вы действительно должны зарабатывать гораздо больше чем сейчас – по той простой причине что так и только так вы сможете значительно улучшить ваш образ жизни.

Улучшить жизнь ваших близких.

Только получая больше денег от ваших продаж вы сможете жить той жизнью, о которой вы всегда мечтали.

И именно для этого вам необходимо последовательно поднимать цены для своих клиентов. Дело в том, что они заплатят вам за ваш товар дополнительную цену – в том случае когда вы предоставляете им настоящее качество.

# **Продавайте не только товар но и отношение**

Товар – это очень хорошо. Но что делать если данный товар – есть везде? Или почти везде?

Товар ничего не решает особенно тогда, когда он одинаковый. Вам необходимо продавать клиенту не только товар но и само отношение к вашему клиенту.

Уровень сервиса, уровень обслуживания. Уровень уважения клиента.

Потому что лишние пару процентов скидки на самом деле ничего не решают.

Многие успешные продавцы отмечают, что в действительности, эластичность спроса – великая вещь в том случае когда на рынке вы являетесь абсолютным монополистом.

А вы должны быть монополистом на рынке. Вы должны создать монополию.

И даже если невозможно создать монополию потому что вы продаете тот же товар что и все остальные – вы должны

создать монополию по обслуживанию.

И работать с клиентом так как не работает никто в вашей сфере больше.

# **Много контактов с вашим клиентом**

Очень сложно продать что либо за один или два раза. Как показывает мой опыт, для массовых и прибыльных продаж необходимо постепенно и постоянно контактировать с вашим покупателем.

Окружать его вниманием и заботой. Улучшать качество его жизни.

Каждый раз давать больше чем от вас ожидают.

И напоминать – постоянно напоминать о себе.

# **Покупают дорого не у того у кого лучше товар, а у того кого знают**

У меня постоянно проходит множество групп в том числе мастер групп по продажам и почти все успешные продавцы отмечают одну особенность действительно выгодных продаж.

Покупатели готовы увеличить добровольно маржинальность вашего товара в том случае если он вас хорошо знают.

Поэтому постоянно напоминайте вашим покупателям о том то Вы – есть.

Потому что тот момент когда господину Питерсу что то из того что вы будете продавать захочется купить – вы и только вы должны быть первыми кто придет ему на ум.

Потому что он не будет долго думать когда ему что то захочется. Он не будет по долгу искать в своих контактах.

Поэтому напоминайте.

# Работайте с богатыми клиентами

Я работаю только с богатыми клиентами. Потому что я люблю приносить людям пользу и люблю когда люди расстаются со своими деньгами ЛЕГКО.

Какое отношение у человека у которого все на свете есть к еще одной паре-сотне долларов? К тысяче долларов?

Достаточно простое. По крайней мере, он знает что они — не последние. Такие люди легко отдают по 40—50 долларов за книги, тогда как обычно книги стоят 3—5\$...

И мои книги приносят людям гораздо больше пользы, по правде говоря.

Потому что за них заплачено. И информация проста и уникальна.

Но если у человека последние 5 долларов и вы ему предлагаете купить еще что то... Он очень боится отдать вам свои деньги.

Поэтому суть моего тренинга — в том чтобы приучить вас работать с деньгами с теми у кого они есть.

# Практическая часть

Заполняйте приведенные ниже поля ежедневно, а в том случае, если вы все же решили сэкономить и приобрели электронный вариант моей книги, я рекомендую вам либо приобрести бумажный вариант, либо распечатать листы.

Данный тренинг поможет вам выработать системный подход и правильное мышление.

**p.s. есть такая графа для заполнения 7 ближайших человек** которым я пожал руки сегодня – следите за тем чтобы доход этих 7 человек которым вы жмете руки – рос в течение года.

**Ежедневно увеличивайте число более богатых и успешных людей в вашем окружении.**

## Вечерний отчет

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2)

3

## **Прежний богатые клиенты**

1)

2

3

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_



6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## Вечерний отчет

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

---

2) \_\_\_\_\_

---

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

---

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)



---

2)

---

3

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их**

**дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

## Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

6) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

---

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

---

Кому я напомнил о себе?



---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3 \_\_\_\_\_

## **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

3\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

4\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

5\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

6\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

7\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

---

2)

---

3

---

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## Вечерний отчет

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-



ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

2\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

3\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

4\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

5\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

6\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## Вечерний отчет

Чем запомнился сегодняшний день?



---

## Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

---

2) \_\_\_\_\_

---

3) \_\_\_\_\_

## Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

---

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

## 7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ход \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 До-

ХОД

2 До-

ХОД

3 До-

ХОД

4 До-

ХОД

5 До-

ХОД

6 До-

ХОД

7 До-

ХОД

## Вечерний отчет

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

---

2) \_\_\_\_\_

---

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

---



2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их**

**дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

## Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_



3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3 \_\_\_\_\_

## **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

3\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

4\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

5\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

6\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

7\_\_\_\_\_До-

ХОД\_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

### **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

---

2)

---

3

---

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_



## Вечерний отчет

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3)

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2)

---

3)

---

Кому я напомнил о себе?



---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

### **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

\_\_\_\_\_

## Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

## Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их**

## **дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-



ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---

Кому я напомнил о себе?



---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

### **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

\_\_\_\_\_

## Новые богатые клиенты:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

## Прежний богатые клиенты

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

5) \_\_\_\_\_ До-

ход \_\_\_\_\_

6) \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их**

## **дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

**Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-



ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3 \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

3

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

**Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

**Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

**Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

5 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

6 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

7 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

### **Новые богатые клиенты:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

### **Прежний богатые клиенты**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

Кому я напомнил о себе?

---

**7 человек кому я сегодня пожал руки и уровень их дохода:**

1 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_ До-

ХОД \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
5 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
6 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_  
7 \_\_\_\_\_ До-  
ХОД \_\_\_\_\_

## **Вечерний отчет**

Чем запомнился сегодняшний день?

---

## **Новые богатые клиенты:**

1)

---

2)

---

3

---

## **Прежний богатые клиенты**

1)

---

2

---

3

---



# 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.