



Акайо Ямагути

ЯПОНСКИЙ ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТ.
ТРЕНИНГОВАЯ СИСТЕМА
ЧЕМПИОНОВ ПРОДАЖ.
В 2 РАЗА БОЛЬШЕ ДЕНЕГ!

Увеличьте свой доход
на 100% и более!

Акайо Ямагути
Японский тайм-менеджмент.
Тренинговая система
чемпионов продаж. В 2 раза
больше денег! Увеличьте
свой доход на 100% и более!

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007093
ISBN 9785449650115

Аннотация

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.

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	8
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	9
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	10
ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	11
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
Чемпионы не работают за деньги	14
Собственно что это опыт?	15
Лишь только данным и занимайтесь	18
Отдыхайте всем телом	19
Выходите за рамки	20
Создавайте инструкции	21
Очистите рабочее пространство	22
Делегируйте полномочия	23
Ядовитое окружение	24
Задавайте для себя вопросы. Только лишь	25
только к примеру вы сможете достичь прогресса	
Не вспоминайте прошедшее довольно зачастую	27
ВСТРЕЧИ С Покупателями	28
Всякий раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя	29
Ошибки	30
Проживите Близко С РАБОТОЙ	31

Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ	33
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	35
ВСЕГО 1 Вещица	37
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	39
ПРАКТИКА	40
Конец ознакомительного фрагмента.	76

**Японский тайм-
менеджмент. Тренинговая
система чемпионов продаж.
В 2 раза больше денег!
Увеличьте свой доход
на 100% и более!**

Акайо Ямагути

© Акайо Ямагути, 2019

ISBN 978-5-4496-5011-5

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 потребления.

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.

Работайте из-за навыка.

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

Лишь только данным и занимайтесь

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

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

Больше такого, данный работа не навевает им и средств.

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

В рабочее время.

В нерабочее время.

Всякий раз.

Отдыхайте всем телом

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

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

Вам стоит отдыхать всем телом.

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

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только полностью отдыхая, давая отдохнуть своему телу, можно ожидать от него великих свершений в завтрашнем дне!

Выходите за рамки

Если сегодня ваш круг друзей один, то смело расширяйте ваш круг друзей.

Интересуйтесь новыми людьми из вашей профессиональной области.

Совмещайте занятия спортом с новыми людьми из вашей области.

Обменивайтесь профессиональными наработками.

Создавайте инструкции

Большинство людей несомненно умеют что то делать весьма неплохо, однако всегда есть место оптимизации.

Даже для себя, для совершенно рутинного дела следует создавать инструкции.

По продажам.

По уборке дома.

По прогулкам.

Совершенно точно, все в этом мире можно сделать еще более оптимизированным.

Еще более практичным и более надежным!

Очистите рабочее пространство

Большинство рабочих столов – как помойные ямы.

Найти что либо на них не представляется возможным.

Перед тем как приступить к работе, полностью очистите рабочее пространство.

Ничто не должно вас отвлекать о переписки, если вы занимаетесь перепиской!

Ничто не должно вас отвлекать от телефонного разговора, если вы разговариваете с кем либо по телефону.

Этого просто не должно быть.

Если вам предстоит работа с бумагой за письменным столом, просто сбросьте все на пол.

Потом уберете.

Делегируйте полномочия

По очень многим вашим моментам вашего личного участия не требуется.

Сегодня – совершенно современное общество.

Есть специалисты которые заняты той или иной работой.

Есть ветеринары, врачи, продавцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Что то можно делегировать технике.

Делегируйте ваши полномочия насколько это возможно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться дома – роботу пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

Ядовитое окружение

Буквально всецело делает человека окружение.

Наши товарищи, собственные люд. Ближайшие.

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

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

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

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

Они задумываются.

Именно собственно что будет если?

Именно собственно что будет когда?

Эти вопросы – некорректные. Они ставят вас в оценочное положение.

Они заставляют вас думать о том, именно собственно что о вас подумают другие люд. Это вкорне неправильно.

В обмен этого задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить местоположение такового или же же

иного человека?

Как мне сделать так, чтобы он/ она захотела любой ценой общаться со мной и делать мне приятно?

Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Главная масса людей достаточно прочно беспокоится о будущем и присваивают значение еще не наступившему дню, вероятно, довольно большое.

Вместе с тем что они упускают возможности дня, текущего.

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

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

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

Не вспоминайте прошедшее довольно зачастую

Именно собственно что было – то было проведено. В прошлом чаще всего есть или же груз неудач или 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 больше число побед и разочарований.

Не стоит напоминать.

Стоит покорять бодрые вершины!

ВСТРЕЧИ С Покупателями

Всякий раз уделяйте значимое время вашим покупателям. Отключите телефонный аппарат на время рабочего дня. Выйдите из общественных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

И запомните как раз именно собственно что с 9 утра до 19 вечера все ваше время принадлежит вашим покупателям и более никому.

Вы не имеете права увлекаться в это время чем то ещё не полагая вашего покупателя.

Всякий раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему как раз как один как раз именно собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте как раз как один как раз именно собственно что то приобрести покупателю. Вследствие такового 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 Любой один Тренируйтесь
**В ПРОДАЖАХ – Посещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ
И СЕМИНАРЫ**

Ошибки

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

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

Только лишь только лишь только только лишь только
лишь только только лишь только только лишь только лишь
только только лишь только к примеру – когда вы занимае-
тесь все рабочее время продажами вы сможете достичь на-
стоящего величия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

Проживите Близко С РАБОТОЙ

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

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

12 ЧАСОВ – В этот момент ЭТО Достаточно Не достаточно

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

Он достиг истинного величия – стал к примеру велико-лепным человеком, как один как раз как один как раз именно собственно что у него безусловно нет времени тратить способности.

Он 95% личного времени продаст и только лишь только лишь только только только лишь только лишь только только лишь

ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО
5% покупает. Он аутентичный самурай продаж!

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 именно собственно что буквально все самураи продаж увлечены собственным искусством так, 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 если до квартир надобно двигаться больше часа пу-ти.

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

Это — истинная японская верность продажам. Лишь только только лишь только только лишь только лишь только только к примеру молоденькие люд 25—30 лет выходят на абсолютно другой степень дохода дабы в 50 лет

взять в долг видимое состояние в обществе и замерзнуть почитаемой частью общества.

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 именно собственно что вы пребывайте с близкими, быть буквально буквально всецело сосредоточенными на общении с ними.

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

МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты

Да, в этот момент вечность технологий, вообще это абсолютно не значит, как раз как один как раз именно собственно что у вас обязан быть интегрирован телефонный аппарат при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и очищаете зубы.

Абсолютно непозволительно оставлять телефонный аппарат включенным при переговорах с необходимым покупателем.

Отключите звонилку. И займитесь делом.

Лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только живое общение, которое навевает для вас методы надлежит быть у вас на первом месте!

ПРИЁМ Еды

Приём еды – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надобно получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие такового составьте личный меню достаточно довольно достаточно довольно очень макси-

мально правильно – дабы он был содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы испытывали себя довольно довольно отлично, были готовы выполнять общественно значимые задачки до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Довольно довольно-но отлично пережевывая. И ни на как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещица

Самое значимое в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает выучиться – это 1 вещица. Это затаенна жизни!

Создавайте всего одно дело в единицу времени.

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

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

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 именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люд – стыд нашего общества. Ни разу не подоблай-

тесь им. Создавайте как раз как один как раз именно собственн что то одно!

Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните данную цифру: 100 часов в неделю. Это 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 только лишь только лишь только 90 часов. Пользуйтесь 10 часов седьмого денька дабы нагнать недостающие! Лишь только только лишь только только лишь только лишь только только к примеру вы можете быть победителем продаж в высококонкурентном обществе!

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

Только лишь только лишь только только лишь только рутинная и постоянная работа, только лишь только лишь только только лишь только занятие тем, как один как раз именно собственно что любой денек для вас приносит способы содержит вероятность сделать вас великолепным.

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.

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному

Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советов у вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего их рабочего

денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз

именно собственно что позвоните или же же же же же при-
дете к вашим клиентам впоследствии чего чего их рабочего
денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному
Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-
дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-

дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советоватъ вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их товарищам, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.