



Акайо Симидзу

ЯПОНСКИЙ ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТ

Тренинг
по японскому тайм-менеджменту
в продажах

Акайо Симидзу
Японский тайм-менеджмент.
Тренинг по японскому тайм-
менеджменту в продажах

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24121164
ISBN 9785448520174*

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!	5
Тайм менеджмент прост	7
Зачем говорить о том что не важно?	8
В тайм менеджменте по продажам важны лишь	9
продажи	
Японский тайм менеджмент	10
Важность измерений	11
Встречи с клиентами	12
Всегда закрывайте клиента	13
Ошибки	14
Живите рядом с работой	15
12 часов – сегодня это слишком мало	16
Практика	17
Каждый день	18
Конец ознакомительного фрагмента.	110

**Японский тайм-
менеджмент
Тренинг по
японскому тайм-
менеджменту в продажах**

Акайо Симидзу

© Акайо Симидзу, 2017

ISBN 978-5-4485-2017-4

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.

Только этим и занимайтесь.

Встречи с клиентами

Всегда уделяйте необходимое время вашим клиентам. Выключите телефон на время рабочего дня. Выйдите из социальных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

И запомните 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 кроме вашего клиента.

Всегда закрывайте клиента

Всегда закрывать клиента – значит предлагать ему что то купить. Всегда предлагайте что то купить клиенту. Потому что иначе вы не продавец – иначе вы – ветка сакуры!

Она красивая но не продает!

Вы должны постоянно продавать.

**В КОНЦЕ РАБОЧЕГО ДНЯ ВСЕГДА ТРЕНИРУЙТЕСЬ
В ПРОДАЖАХ – ПОСЕЩАЙТЕ КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ
И СЕМИНАРЫ**

Ошибки

Многие менеджеры по продажам совершают такую 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 посвятить своей семье и только 6 часов каждый день на сон.

Только так – когда вы занимаетесь все рабочее время продажами вы сможете достичь подлинного величия продавца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

Живите рядом с работой

Если даже вам придется поселиться в капсульном отеле, или жить в капсуле – живите рядом с работой и не тратьте время на перемещения по городу от дома до работы.

Живите рядом с работой. И если вы можете работать 14 часов в сутки то работайте 14 а не 12!

12 часов – сегодня это слишком мало

У меня есть знакомый – он может 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 новые веяния продаж.

Он достиг истинного величия – стал настолько богатым человеком, что у него совершенно нет времени тратить деньги.

Он 95% своего времени продает и только 5% покупает. Он истинный самурай продаж!

Практика

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

Не надо думать, что вы должны бегать как заведенный весь день и пить литрами энергетики – нет – каждый час у вас должна быть зарядка 5 минут – иначе произойдет застой крови и вы будете хуже продавать.

Каждый час делайте 50 приседаний – у вас на это уйдет минута и еще пейте воду – это сделает вас сильным, здоровым человеком и обеспечит повышенный срок службы вашего организма.

Каждый день заполняй вечерний отчет – только так вы станете мастером тайм менеджмента продаж.

Далее следует монотонная работа менеджера по продажам – если вы действительно хотите стать запредельно эффективным менеджером и рационально управлять своим временем – то заполняйте ежедневный отчет по продажам:

Каждый день

Только рутинная и постоянная работа, только занятие тем, что постоянно вам приносит деньги может сделать вас богатым.

Когда то давно Карл Маркс в своём великом труде «Капитал» заявил неслыханное: деньги идут от денег.

Это не так. Деньги от труда. Кропотливого. Постоянного. Контролируемого постоянно.

Вы можете написать мне на электронную почту:
uniccoachgrouppltd@gmail.com

Забыл сказать: я подарю вам также 2—3 свои книги по теме продаж. Впрочем, уже эта книга при должном использовании выведет вас на новый уровень дохода.

p.s. многие знают, но не делают. Делайте.

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайю Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж

сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавцу. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

**Вы можете написать на электронную почту:
unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-**

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Ве-

личию Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом!
Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или

придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайю Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня пода-

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавцу. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

uniccoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Величию Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом!

Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня пода-

рок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:
unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или

придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:
unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или

придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавцу. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и по-

просите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Ве-

личию Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом!
Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их

друзьям, знакомым и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Величию Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом!

Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавцу. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

**Вы можете написать на электронную почту:
unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-**

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж

сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту: unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж

сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgroup ltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с вами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самурая – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к своему Великому Самураю – Продавца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажи-

те :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

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

Кому вы сегодня звонили:

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

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему такой ответ?

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

Вы можете написать на электронную почту:

unicoachgrouppltd@gmail.com в теме письма укажите :

Книги Акайо Симидзу и вы получите от меня подарок – другие книги в электронном виде – бесплатно!

Ежедневный отчет:

С кем вы сегодня встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы сегодня звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы сегодня закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы сегодня поздравили:

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

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство что позвоните или придете к вашим покупателям после их рабочего дня и попросите у них рекомендацию

Можете ли вы сказать о себе, что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

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.