

Акайо Симидзу

**ЯПОНСКИЙ ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТ +  
ТРЕНИНГ**

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

Акайо Симидзу

**Японский тайм-менеджмент +  
тренинг. Тренинг по японскому  
тайм-менеджменту в продажах**

«Издательские решения»

**Симидзу А.**

Японский тайм-менеджмент + тренинг. Тренинг по японскому тайм-менеджменту в продажах / А. Симидзу — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-964804-4

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

ISBN 978-5-44-964804-4

© Симидзу А.  
© Издательские решения

## Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	7
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	8
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	9
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	10
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	11
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТАМИ	12
ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙТЕ КЛИЕНТА	13
ОШИБКИ	14
ЖИВИТЕ РЯДОМ С РАБОТОЙ	15
12 ЧАСОВ – СЕГОДНЯ ЭТО СЛИШКОМ МАЛО	16
Работайте по 14 часов в день без выходных	17
Семья	18
Мобильные телефоны	19
Приём пищи	20
Всего одна вещь	21
Более 100 часов в неделю	22
ПРАКТИКА	23
КАЖДЫЙ ДЕНЬ	24
Конец ознакомительного фрагмента.	79

# **Японский тайм-менеджмент + тренинг Тренинг по японскому тайм- менеджменту в продажах**

**Акайо Симидзу**

© Акайо Симидзу, 2019

ISBN 978-5-4496-4804-4

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

Он добился настоящего великолепия – стал так роскошным человеком, собственно что у него абсолютно нет времени расходовать средства.

Он 95% собственного времени реализует и лишь только 5% приобретает. Он настоящий самурай продаж!

## **Работайте по 14 часов в день без выходных**

В современном мире 2 выходных дня в месяц это слишком много.

В Японии жить в своей квартире это уже роскошь.

Я знаю, что многие самураи продаж увлечены своим искусством настолько, что спят 4—5 часов в сутки в специальных капсульных отелях, если до дома надо ехать более часа пути.

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

Это – настоящая японская преданность продажам. Только так молодые люди 25—30 лет выходят на совершенно иной уровень дохода чтобы в 50 лет занять видное положение в обществе и стать уважаемой частью общества.

## Семья

Для истинного самурая продаж нет ничего более важного, чем общение с семьей. Именно поэтому так важно в те редкие часы времени что вы находитесь с близкими, быть полностью сосредоточенными на общении с ними.

Отключите наконец свой телефон. Выйдите из интернета и ни на что не отвлекайтесь.

## **Мобильные телефоны**

Да, сегодня век технологий, однако это совершенно не означает, что у вас должен быть включен телефон при приёме пищи, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и чистите зубы.

Совершенно непозволительно оставлять телефон включенным при переговорах с важным клиентом.

**Выключите звонилку. И займитесь делом.**

**Только живое общение, которое приносит вам деньги должно быть у вас на первом месте!**

## **Приём пищи**

Приём пищи – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам необходимо получать белки, жиры и аминокислоты а потому составьте свой рацион максимально верно – чтобы он был полезен и эффективен и вы чувствовали себя хорошо, были способны выполнять общественно важные задачи до глубокой старости.

Вы – самурай продаж. Кушайте быстро. Хорошо пережевывая. И ни на что не отвлекайтесь.

## **Всего одна вещь**

Самое важное в японском тайм менеджменте и чему вам предстоит научиться – это одна вещь. Это секрет жизни!

Делайте всего одно дело в единицу времени.

Если вы принимаете пищу- вы принимаете пищу. Если вы на встрече и осуществляете сделку, то это самое важное сейчас и ничто не должно мешать вам.

Если вы занимаетесь с семьей-то занимайтесь только общением с семьей и ничем более.

Сегодня я все чаще вижу молодых людей которые стоят у писуара со смартфоном. Они ходят в туалет и что то кому то пишут.

Эти люди – позор нашего общества. Никогда не подобляйтесь им. Делайте что то одно!

## **Более 100 часов в неделю**

Запомните эту цифру: 100 часов в неделю. Это тот минимум, который вы обязаны отдавать своему единственному делу – продажам. То есть это чистое время. Время телефонных звонков, переговоров, личных продаж.

15 часов в день \* 6 дней получается лишь 90 часов. Используйте 10 часов седьмого дня чтобы наверстать недостающие! Только так вы сможете быть чемпионом продаж в высококонкурентном обществе!

Либо 16 часов в день \* 6 дней +4 недостающие часа в 7-й день!

## ПРАКТИКА

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

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

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

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

Дальше идет по стопам однообразная работа менеджера по продажам – в случае если вы вправду желаете замерзнуть заведельно действенным менеджером и правильно рулить собственным периодом – то заполняйте каждодневный доклад 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.

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

Каждодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

- 2) \_\_\_\_\_  
3) \_\_\_\_\_  
4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_  
3) \_\_\_\_\_  
4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_  
3) \_\_\_\_\_  
4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_  
3) \_\_\_\_\_  
4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советоваться с их друзьями, своими людьми и родственниками?

\_\_\_\_\_ У скольких не попросили

\_\_\_\_\_ Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_ Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_ Можете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советоваться с их друзьями, своими людьми и родственниками?

\_\_\_\_\_ У скольких не попросили

\_\_\_\_\_ Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_ Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_ Можете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советоваться с их друзьями, своими людьми и родственниками?

\_\_\_\_\_ У скольких не попросили

\_\_\_\_\_ Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_ Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_ Можете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советоваться с их друзьями, своими людьми и родственниками?

\_\_\_\_\_ У скольких не попросили

\_\_\_\_\_ Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_ Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_ Можете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у их приятелей, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советов у вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 сейчас встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_  
У скольких не попросили

\_\_\_\_\_  
Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_  
Возьмите с сами себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_  
Сможете ли вы заявить о для себя, 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!

Кажодневный доклад:

С кем вы сейчас встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы сейчас звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы сейчас перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы сейчас поздравили:

\_\_\_\_\_  
У скольких покупателей вы попросили советовать вас их приятелям, своим людям и родственникам?

\_\_\_\_\_  
У скольких не попросили

\_\_\_\_\_  
Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_  
Возьмите с сами себя обещание собственно что позвоните или же придете к вашим клиентам впоследствии их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_  
Сможете ли вы заявить о для себя, собственно что вы – самурай продаж сегодня?

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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