

Акайо Симидзу

**ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТ
НА 100%. ЯПОНСКИЙ
ТРЕНИНГ**

Тренинг по японскому тайм-менеджменту для продавцов-чемпионов

Акайо Симидзу

**Тайм-менеджмент на 100%.
Японский тренинг. Тренинг
по японскому тайм-менеджменту
для продавцов-чемпионов**

«Издательские решения»

Симидзу А.

Тайм-менеджмент на 100%. Японский тренинг. Тренинг по японскому тайм-менеджменту для продавцов-чемпионов / А. Симидзу — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-964850-1

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 978-5-44-964850-1

© 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
Всякий раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя	13
Промахи	14
Проживите Вблизи С РАБОТОЙ	15
Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ	16
Семейство	17
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	18
ПРИЁМ Еды	19
ВСЕГО 1 Вещица	20
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	21
ПРАКТИКА	22
КАЖДЫЙ ДЕНЬ	23
Это не так. Деньги от труда. Кропотливого. Постоянного.	24
Контролируемого постоянно	
Конец ознакомительного фрагмента.	103

**Тайм-менеджмент на
100%. Японский тренинг
Тренинг по японскому тайм-
менеджменту для продавцов-чемпионов**

Акайо Симидзу

© Акайо Симидзу, 2019

ISBN 978-5-4496-4850-1

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.

Всякий раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте собственно что то приобрести покупателю. Вследствие того собственно что по другому вы не торговец – по другому вы – ветка сакуры!

Она прекрасная но не продает!

Вы обязаны каждый день реализовывать.

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

Промахи

Почти все менеджеры по продажам делают эту оплошность – они смотрят семинары по продажам и обучению во время работы.

Рабочее время предопределено дабы трудиться. А не рабочее – дабы обучаться. Раз час в денек вы сможете предназначить собственной семье и лишь только 6 часов любой денек на сон.

Лишь только например – когда вы увлекаетесь все рабочее время продажами вы можете добиться истинного великолепия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

Проживите Вблизи С РАБОТОЙ

В случае если в том числе и для вас будет необходимо поселиться в капсульном гостинице, или же существовать в капсуле – проживите вблизи с работой и не растрчивайте время на движения по городку от жилища до работы.

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

12 ЧАСОВ – Сейчас ЭТО Очень Не достаточно

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

Он достиг истинного величия – стал например великолепным человеком, именно собственно что у него безусловно нет времени тратить способы.

Он 95% личного времени продаст и только лишь только 5% покупает. Он аутентичный самурай продаж!

Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ

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

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

Я принимаю во внимание, собственно что почти все самураи продаж увлечены собственным искусством так, собственно что дремлют 4—5 часов в день в особых капсульных гостиницах, в случае если до жилища надобно двигаться больше часа пути.

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

Это – истинная японская верность продажам. Лишь только например молоденькие люд 25—30 лет выходят на абсолютно другой степень дохода дабы в 50 лет взять в долг видимое состояние в обществе и замерзнуть почитаемой частью общества.

Семейство

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

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

МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты

Да, сейчас вечность технологий, впрочем это абсолютно не значит, собственно что у вас обязан быть интегрирован телефонный аппарат при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и очищаете зубы.

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

Отключите звонилку. И займитесь делом.

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

ПРИЁМ Еды

Приём еды – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам нужно получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие того составьте личный меню очень максимально правильно – дабы он был может быть полезен и эффективен и вы испытывали себя отлично, были готовы выпонять общественно значимые задачки до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Отлично пережевывая. И ни на собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещица

Самое весомое в японском тайм менеджменте и чему для вас светит выучиться – это 1 вещица. Это тайна жизни!

Создавайте всего одно дело в единицу времени.

В случае если вы берете на себя пищу- вы берете на себя еду. В случае если вы на встрече и воплотите в жизнь позицию, то это самое весомое в данный момент и ничто не надлежит препятствовать вам.

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

Сейчас я все почаще вижу молоденьких людей которые стоят у писуара со телефоном. Они прогуливаются в уборная и собственно что то кому то сообщают.

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

Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните данную цифру: 100 часов в неделю. Это что минимальное количество, который вы должны отдавать собственному единственному занятию – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, собственных продаж.

15 часов в денек * 6 дней выходит только 90 часов. Пользуйтесь 10 часов седьмого денька дабы нагнать недостающие! Лишь только например вы можете быть фаворитом продаж в высококонкурентном обществе!

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

ПРАКТИКА

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

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

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

Всякий день заполняй вечерний отчет – только лишь только к примеру вы будете мастером тайм менеджмента продаж.

Далее идет по стопам монотонная работа менеджера по продажам – в случае в случае если вы взаправду хотите закончить за пределами действующим менеджером и верно рулить собственным 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

р.с. многие знают, но не делают. Делайте.

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о дня себя, именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о дня себя, именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

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

Кому вы в данный момент звонили:

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

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

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

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

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

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство именно собственно что позвоните или же же придете к вашим покупателям после чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

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

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню! Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

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.