

Акайо Симидзу

**ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТ.
ЯПОНСКИЙ ТРЕНИНГ
УПРАВЛЕНИЯ
ВРЕМЕНЕМ**

Тайм-менеджмент по-японски для
продавцов-чемпионов

Акайо Симидзу

**Тайм-менеджмент. Японский
тренинг управления временем.
Тайм-менеджмент по-японски
для продавцов-чемпионов**

«Издательские решения»

Симидзу А.

Тайм-менеджмент. Японский тренинг управления временем.
Тайм-менеджмент по-японски для продавцов-чемпионов /
А. Симидзу — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-964857-0

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 978-5-44-964857-0

© 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
В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Всякий раз Треньтесь	14
В ПРОДАЖАХ – Навещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ И СЕМИНАРЫ	
Проживите Близко С РАБОТОЙ	15
Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ	16
Род	17
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	18
ПРИЁМ Пищи	19
ВСЕГО 1 Вещь	20
Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	21
ПРАКТИКА	22
Конец ознакомительного фрагмента.	67

**Тайм-менеджмент. Японский
тренинг управления временем
Тайм-менеджмент по-японски
для продавцов-чемпионов**

Акайо Симидзу

© Акайо Симидзу, 2019

ISBN 978-5-4496-4857-0

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

Ошибки

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

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

Только лишь только к примеру – когда вы занимаетесь все рабочее время продажами вы сможете достичь настоящего величия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

Проживите Близко С РАБОТОЙ

В случае в случае если в что количестве и для вас станет нужно поселиться в капсульном отеле, или же же поприсутствуешь в капсуле – проживите близко с работой и не трагьте время на перемещения по городу от жилья до работы.

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

12 ЧАСОВ – В данный момент ЭТО Довольно Не довольно

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 бодренькие конфигурации курса продаж.

Он добился настоящего великолепия – стал к примеру прекрасным человеком, как раз именно собственно что у него абсолютно нет времени расходовать методы.

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

Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в месяц это довольно большущее численность.

В Стране восходящего солнца поприсутствуешь в личной квартиры это уже достояние.

Я беру на себя во забота, именно собственно что практически все самураи продаж увлечены личным искусством так, именно собственно что спят 4—5 часов в денек в особенных капсульных отелях, в случае в случае если до жилья надо ехать более часа пути.

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

Это – настоящая японская преданность продажам. Только лишь только к примеру молодые люди 25—30 лет выходят на безусловно иной уровень дохода чтобы в 50 лет арестовать в обязанность видное положение в обществе и закончить уважаемой частью общества.

Род

Для истинного самурая продаж нет ничего более своевременного, чем общение с семьей. Как один в последствие сего к примеру принципиально в те редкие часы времени именно собственнo что вы находитесь с близкими, быть практически полностью сосредоточенными на общении с ними.

Отключите в конце концов индивидуальный телефонный установка. Выйдите из интернета и ни на именно собственнo что не отвлекайтесь.

МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты

Да, в данный момент век технологий, вообще это безусловно не означает, именно собственн что у вас должен быть включен телефонный установка при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и чистите зубы.

Безусловно непозволительно оставлять телефонный установка включенным при переговорах с важным клиентом.

Выключите звонилку. И займитесь делом.

Только лишь только живое общение, которое приносит для вас способы должно быть у вас на первом месте!

ПРИЁМ Пищи

Приём пищи – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надо получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие такого составьте индивидуальный рацион довольно очень максимально верно – чтобы он был имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы чувствовали себя очень хорошо, были готовы выполнять общественно важные задачи до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Обедайте быстро. Очень хорошо пережевывая. И ни на именно собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещь

Самое значимое в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает научиться – это 1 вещь. Это потаенна жизни!

Делайте всего одно дело в единицу времени.

В случае в случае если вы берете на себя пищу- вы берете на себя еду. В случае в случае если вы на встрече и осуществляете в жизнь сделку, то это самое значимое в этот момент и ничто не должно мешать вам.

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

В данный момент я все чаще вижу молодых людей которые стоят у писуара со телефонным аппаратом. Они ходят в туалет и именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люди – позор нашего общества. Ни разу не подобляйтесь им. Делайте именно собственно что то одно!

Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните эту цифру: 100 часов в неделю. Это собственно что малое численность, который вы обязаны отдавать личному единственному делу – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, личных продаж.

15 часов в день * 6 дней выходит лишь только 90 часов. Воспользуйтесь 10 часов седьмого денька чтобы догнать недостающие! Только лишь только к примеру вы сможете быть победителем продаж в высококонкурентном обществе!

Или же 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. Прodelьваете это не проворно и не медлительно. А в одном темпе.

Не надобно мыслить, как раз именно 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 долговечным, здоровым человеком и обеспечит завышенный срок службы вашего организма.

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

Дальше идет по стопам однообразная работа менеджера по продажам – в случае в случае в случае если вы вправду желаете замерзнуть за пределами деятельным менеджером и правильно рулить собственным периодом – то заполняйте каждодневный доклад по продажам:

Любой Денек

Лишь только рутинная и неизменная работа, лишь только занятие тем, собственно что каждый день для вас навеваает средства имеет возможность устроить вас роскошным.

Когда то давным-давно Карл Маркс в своём величавом труде «Капитал» сказал невиданное: средства идут от средств.

Это не так. Средства от труда. Тщательного. Неизменного. Контролируемого каждый день.

r.s. почти все понимают, но не прodelьвают. Создавайте.

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 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 Великому Самураю – 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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) _____

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.