



Акайо Симидзу

ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТ  
ЧЕМПИОНОВ

7 секретов тайм-менеджмента  
в продажах + Тренинг

Акайо Симидзу

**Тайм-менеджмент чемпионов.  
7 секретов тайм-менеджмента  
в продажах + Тренинг**

«Издательские решения»

**Симидзу А.**

Тайм-менеджмент чемпионов. 7 секретов тайм-менеджмента  
в продажах + Тренинг / А. Симидзу — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-964950-8

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 978-5-44-964950-8

© 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
Ошибки	14
Проживите Близко С РАБОТОЙ	15
12 ЧАСОВ – В этот момент ЭТО Достаточно Не достаточно	16
Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В Денек БЕЗ ВЫХОДНЫХ	17
Семейство	18
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	19
ПРИЁМ Пищи	20
ВСЕГО 1 Вещь	21
Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	22
Окружить заботой клиента	23
Увеличте ВАШУ МАРЖУ	24
Просто работайте с более обеспеченными клиентами	25
ПРОДАВАЙТЕ Проезжей частью Продукт Бесплатно	26
ВОЗЬМИТЕ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO	27
Любой один ПРОДАВАЙТЕ СИДЯ	28
Смотрите В 1 СТОРОНУ С Покупателем	29
Гласите КАКУЮ ВЫГОДУ ПОЛУЧИТ Клиент В ДЕНЬГАХ	30
ВТРЕЧАЙТЕСЬ С ПОКУПАТЕЛЕМ ЛИЧНО	31
ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С Клиентом Выключите Телефонный аппарат	32
ПРАКТИКА	33
Любой Денек	34
1. Обусловьте собственные цели	35
2. Организуйте личный денек	36
3. Намеревайтесь заблаговременно	37
4. Разбивайте солидное дело на небольшие шаги	38
5. Выключите отвлекающие сигналы	39
6. Уделяйте не больше 1-го часа в денек на соц. сети и почту	40
7. Научитесь болтать «нет»	41
9. Делегируйте	42
10. Анализируйте	43
Конец ознакомительного фрагмента.	45

# **Тайм-менеджмент чемпионов 7 секретов тайм-менеджмента в продажах + Тренинг**

**Акайо Симидзу**

© Акайо Симидзу, 2019

ISBN 978-5-4496-4950-8

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 касию.

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 лишь только только лишь только 6 часов всякий день на сон.

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

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



## **Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ**

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

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

Я беру на себя во внимание, как раз как один как раз именно собственно что буквально все самурай продаж увлечены собственным искусством так, как раз как один как раз именно собственно что дремлют 4—5 часов в день в особых капсульных гостиницах, в случае в случае в случае в случае в случае если до квартир надобно двигаться больше часа пути.

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

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

## **Семейство**

Для настоящего самурая продаж нет ничего больше актуального, чем общение с семьей. Как раз в следствие этого к примеру принципиально в те исключительные часы времени как раз как один как раз именно собственно что вы пребывайте с близкими, быть буквально буквально всецело сосредоточенными на общении с ними.

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

## **МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты**

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

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

Отключите звонилку. И займитесь делом.

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

## **ПРИЁМ Пищи**

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

Вы – самурай продаж. Обедайте быстро. Достаточно достаточно очень хорошо пережевывая. И ни на как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

## **ВСЕГО 1 Вещь**

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

В случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы занимаетесь с семьей-то занимайтесь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь 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 как один как раз как один как раз именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люди – позор нашего общества. Ни разу не подбляйтесь им. Делайте как один как раз как один как раз именно собственно что то одно!



## **Окружить заботой клиента**

И вправду, моей задачей как тренера продавцов является ваша выгода – чтобы вы получали важно больше выгоды от каждого вашего клиента.

А в каком случае вы сможете получать важно больше выгоды – только лишь только в собственно что случае в случае в случае если вы окружите заботой каждого вашего клиента.

В данном случае вы сможете получать больше и дольше.

Это безусловно другой подход, чем собственно что который исповедуют тренеры стран где большущее численность ресурсов.

В этот момент миру выжны бережливые реализации. И за это время когда задействовано большущее численность робототехники все именно собственно что нам надо – это тратить больше человеческого тепла и личного общения с вашим клиентами.

## **Увеличте ВАШУ МАРЖУ**

Одернете соперничать с другими торговцами – пробуя снизить цены на ваш продукт.

## **Просто работайте с более обеспеченными клиентами**

Работайте с собственнo что кому нужен ваш продукт. Работайте с ними долговременное время. Предлагайте им большущее численность вашего личного времени с собственнo что чтобы они взяли в прок выгоду от вашего продукта.

## **ПРОДАВАЙТЕ Проезжей частью Продукт Бесплатно**

Продавать проезжей частью продукт бесплатно – означает именно собственно что та выгода которую клиент получит от применения вашего продукта будет важно больше чем цена вашего продукта.

В данном случае в что количестве и собственно что продукт который стоит дорого будет ничего не стоить вашему покупателю – просто вследствие такого именно собственно что он важно больше получит выгоды и полезности от вашего продукта.

Донесите выгоду от вашего продукта до осознания покупателем. Покажите ему на практике именно собственно что это ничего не будет ему стоит.

## **ВОЗЬМИТЕ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO**

Для такового чтобы показать наглядно покупателю именно собственно что ваша сделка успешная возьмите в руки калькулятор касио. Не берите дешевый калькулятор или же же мобильный телефонный установка.

Берите в руки только лишь только калькулятор касио с большим экраном и большими кнопками – только лишь только к примеру заказчик сам имеет возможность увидеть как отлично ваше предложение.

Запомните: Только лишь только калькулятор Касио с большими кнопками.

Предупреждение: в что количестве и в случае в случае если у вас достаточно проезжей частью телефонный установка – пользоваться им как фотокамерой или же же как калькулятором нельзя – это показывает именно собственно что вы бесполезный торгаш.

Вы показываете именно собственно что вы плохой специалист в случае в случае если не используете калькулятор.

Для фотографий пользуйтесь фотоаппаратом.

Для работы – компьютер.

Для презентаций – проектор.

Для записей блокнот.

А для продаж – только лишь только калькулятор Casio!

## **Любой один ПРОДАВАЙТЕ СИДЯ**

Ни разу ничего не рассказывайте о товаре стоя.

Усадите покупателя. Пусть присядет. Выскажете заботу. И ни в коем случае не продавайте ему ничего стоя.

Дайте ему в руки презентационную папку или же включите проектор.

Он должен воочию видеть все то именно собственно что вы ему в этот момент покажете.

И достаньте калькулятор. Все расчеты только лишь только на калькуляторе касию с большими кнопками!

## **Смотрите В 1 СТОРОНУ С Покупателем**

Любой один смотрите в 1 сторону с покупателем. Не сидите с ним напротив. Любой один только лишь только от 45 до 120 градусов в 1 сторону!

По другому станут дискуссии на ровненьком пространстве.

Трудиться визави приятель приятеля – это довольно крепко омрачает рапорт – вашу ассоциация с клиентом.

Покажите собственно что вы тут дабы поспособствовать ему – сядьте визави него с калькулятором касию с гигантскими клавишами.

## **Гласите КАКУЮ ВЫГОДУ ПОЛУЧИТ Клиент В ДЕНЬГАХ**

Не надобно расхваливать личный продукт – элементарно покажите собственно что получит клиент вашего продукта в деньгах и проведите при нем расчеты на калькуляторе касию – в том числе и в случае если уже 1001 один проводили эти расчеты.

Все точно также проведите расчеты ещё один на калькуляторе с большущим экраном и клавишами.

Это трудится сказочно и наращивает выгода продавцов в 10-ки раз.

Ваши расчеты обязаны понятно продемонстрировать вашему клиенту, отчего ваш продукт окупит сам себя в направлении года и сам за себя заплатит!

И собственно что для клиента он бесплатен.

## **ВСТРЕЧАЙТЕСЬ С ПОКУПАТЕЛЕМ ЛИЧНО**

Одно дело – телефонный разговор – и другое дело личная встреча. Общайтесь лично.

Всегда предлагайте купить. Даже если не уверены в том что у покупателя есть деньги – всегда предлагайте купить!

Ваша задача – улучшить жизнь покупателя – а для этого он должен купить.

## **ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С Клиентом Выключите Телефонный аппарат**

Телефонный аппарат – это и ваш сторонник и ваш недруг. Тем более в случае если вы каждый день в нем лазите и собственно что то смотрите в онлайн.

В Стране восходящего солнца люди по истинному тупеют от социальных сетей. Я не колеблется именно собственно что публичные сети делают глупыми людей по всему миру.

Нет ничего отвратительнее чем включенный телефонный установка во время реализации.

А самое плохое именно собственно что вы – раб личного телефонного аппарата.

## ПРАКТИКА

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

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

Любой денек заполняй вечерний доклад – 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 в случае в случае в случае в случае если вы вправду желаете замерзнуть за пределами деятельным менеджером и правильно рулить собственным периодом – то заполняйте каждыйдневный доклад по продажам:

## **Любой Денек**

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

Это не так. Методы от труда. Тщательного. Неизменного. Контролируемого всякий день.

p.s. буквально все понимают, но не проделывают. Создавайте.

Кроме того, вот вам, дорогой читатель, чеклист.

Сверьтесь с ним, чтобы правильно расходовать своё время:

## **1. Обусловьте собственные цели**

Для сего выделите время, дабы разобраться в для себя и взять в толк, чего вы желаете от жизни: кем замерзнуть, чем увлекаться и собственно что владеть. Так как в мире нет ничего неосуществимого и лишь только от нас находится в зависимости, как увлекательной и удачной она станет. В следствие этого разберитесь в для себя и составьте перечень целей, дабы владеть чёткое осознание, в каком направленности развиваться и на собственно что расходовать своё время.

## **2. Организуйте личный денек**

### **3. Намеревайтесь заблаговременно**

Изберите время и распишите все собственные дела на неделю. Я, к примеру, проделываю это в воскресенье. Пишите на денек не больше 5 – 6 дел, дабы не перегружать себя. Выберите для себя лучшую нагрузку. Например как добивается цели не тот, кто готовит большое количество дел за раз, а тот, кто готовит дела, основные к цели, периодически.

## **4. Разбивайте солидное дело на небольшие шаги**

Таким образом вы будете поэтапно и периодически ехать к достижению собственной цели. Так как в случае если не бить солидное дело на шаги, то оно имеет возможность отмениться изо денька в денек, и вы не будете аристократия, как к нему подойти.

К примеру, возьмём это несложное дело, как поход в тренажёрный зал. С одной стороны, это абсолютно несложное дело, но в случае если к нему повнимательней присмотреться, то возможно взять в толк, собственно что его выполнение произведено из малехоньких шагов. Первым делом для вас надо истечь в онлайн и отыскать все тренажёрные залы, имеющиеся в вашем мегаполисе, чтить отзывы и избрать для себя благоприятный, тот, который станет отвечать вашим аспектам. Вслед за тем надо позвонить туда и записаться. Конечный период – пойти в тренажёрный зал.

Как зрите, это дело произведено из малехоньких шагов. Когда вы эти шаги распишете, дело уже не станет представляться этим ужасным и вы значительно скорее его исполните. В следствие этого в обязательном порядке все дела, которые состоят из большого количества шагов, надо разрисовать для себя, это дозволит для вас исполнить их значительно скорее.

## **5. Выключите отвлекающие сигналы**

Сюда входят: общественные сети, телефонный аппарат, телек. Погрузитесь всецело в работу. Этим образом вы исполните её значительно скорее и лучше.

## **6. Уделяйте не больше 1-го часа в денек на соц. сети и почту**

Выделите для сего определённое время. Чем какого-либо другого всего создавать это вечерком, когда гигантская доля весомых дел станет изготовлена.

## 7. Научитесь болтать «нет»

В мире, в котором мы живём, довольно большое количество отвлекающих моментов. Рано днем для вас имеет возможность позвонить приятель и попросить посодействовать ему в чём-то или сходить куда-нибудь. Аналогичное вмешательство имеет возможность ампутировать у вас уйму времени, а в случае если это случается периодически, то вы вообще сможете не двинуться с мёртвой точки. Да, помогать надо, но не надо это создавать во урон для себя.

Когда я жила на полуострове Самуи, любой денек получала предложения куда-то сходить, взглянуть некое свежее пространство или загореться кое-чем увлекательным. Да, это всё, естественно, замечательно, но в то же время я отдавала себе отчет, собственно что у меня есть необходимые дела, личный составленный проект, и я заявляла «нет». Я для себя приняла решение: 2 денька трудусь, раз денек отдыхаю. Этим образом я успевала и свежие пространства взглянуть, и на пляж сходить, и исполнить все нужные дела.

В следствие этого до этого, чем начать заменять собственные намерения, задумайтесь, собственно что для вас значимее и возможно ли чужую просьбу или же предложение передвинуть на иной денек.

8. В случае если дело занимает не больше 7 мин., делайте его незамедлительно.

Не надо записывать в ежедневник это дело, как, к примеру, сигнал и запись к парикмахеру. Чем какого-либо другого незамедлительно позвоните и запишитесь, дабы более не расходовать на это время.

## 9. Делегируйте

Не надо исполнять все дела автономно. Возможно их доверить иным людям, машинам или же сервисам, которые исполнят ваши дела больше проворно и лучше. Естественно, за то, дабы перепоручить некие собственные прямые обязанности, нужно выплачивать. Но это маленькие средства. Почти все ошибаются в том, собственно что делегирование доступно лишь только богатым людям. На самом деле это не так. Вы сможете адресоваться к фрилансеру, который возьмёт на себя выполнение какой-нибудь задачки по вашему плану и устроит это значительно скорее и лучше, например как он профессионал в предоставленном вопросе. Это имеет возможность быть написание продающегося слова, программирование, создание плаката или же логотипа и почти все другое. Этим фрилансеров вы сможете отыскать на веб-сайте [work—zilla.com](http://work—zilla.com). Выполнение этих маленьких дел у фрилансера стоит абсолютно дешево.

Аутсорсинг нужен в тех случаях, когда вы желаете передать некое дело на долгие срок. К примеру, вы сможете передать этим фирмам ведение бухгалтерии или предложение предложений по уборке жилища. Еще вы сможете принять на работу собственного ассистента, в случае если у вас большое количество маленьких дел, которые не настоятельно просят проф познаний. Такого ассистента вы сможете принять на работу для себя на долгие срок.

Кроме людей вы сможете адресоваться за поддержкой к сервисам, которые облегчат вашу работу. К примеру, взамен такого, дабы вручную строчить посты во ВКонтакте, вы сможете адресоваться к этому сервису, который станет механически публиковать посты в вашей группе.

Еще вы сможете адресоваться за поддержкой к разным машинам. В данный момент их больше численность. Тем более отлично они могут помочь в ведении бытового хозяйства. Это имеют все шансы быть мультиварки, посудомоечные, стиральные машины, всё, собственно что угодно. Еще взамен такого, дабы расходовать время на поход по магазинам, вы сможете заказывать нужные продукты сквозь Онлайн, собственно что также сэкономит ваше время.

## 10 Анализируйте

По истечении недели взгляните, выполнили ли вы все дела, которые рассчитывали. В случае если нет, то потрудитесь взять в толк, где вы сбились с пути и собственно что как раз для вас воспрепятствовало.

В случае в случае если вы испытываете, собственно что не обращая внимания на планирование вы всё точно также пользуетесь своё время мало действенно, проведите хронометраж времени. Для сего любой денек в направлении недели записывайте все дела, которые вы проделываете, а еще указывайте время, в направлении которого вы проделываете некое дело. Спасибо данному вы осмыслите, собственно что вас отвлекает и отбирает важное время. Временами вы берёте на себя очень огромную нагрузку, и на грядущий денек для вас вообще не охота хвататься за работу.

Разбирая личный навык, вы разработаете для себя совершенную систему по управлению собственносвоего времени и будете применить его действенно, а означает, достигать собственных целей. Значит, в ближайшиие пару лет ваша жизнь поменяется кардинально.

Учёными было подтверждено, собственно что в случае если ложиться дремать в 22.00 и вставать в 06.00, то организм значительно более отдохнёт, и днем вы будете испытывать себя бодро и активно. Я постараюсь держаться такового распорядка, но в случае если у вас не выходит ложиться дремать в 22.00, то по последней мере растрчивайте на сон не больше 8 часов день. Сего времени абсолютно довольно, дабы выспаться.

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 друзьям, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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