

Акайо Симидзу

**ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТ
НА 100% + ТРЕНИНГ**

Как использовать каждую минуту
для увеличения прибыли
продавца

Акайо Симидзу
Тайм-менеджмент на 100%
+ тренинг. Как использовать
каждую минуту для
увеличения прибыли продавца

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42006986
ISBN 9785449649522*

Аннотация

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

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	8
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	9
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	10
ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	11
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТАМИ	13
Всякий раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя	14
Ошибки	15
Проживите Близко С РАБОТОЙ	16
Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ	18
ВЫХОДНЫХ	
Семейство	20
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	21
Отключите звонилку. И займитесь делом	22
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	24
Увеличте ВАШУ МАРЖУ	26
Просто работайте с более обеспеченными	27
клиентами	
ПРОДАВАЙТЕ Проезжей частью Продукт	28
Даром	
ВОЗЬМИТЕ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO	29

Для фоток воспользуйтесь фотоаппаратом	31
Любой один ПРОДАВАЙТЕ СИДЯ	32
Глядите В 1 СТОРОНУ С Клиентом	33
Говорите КАКУЮ ВЫГОДУ ПОЛУЧИТ Заказчик В ДЕНЬГАХ	34
ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С Покупателем	36
Отключите Телефонный установка	
ПРАКТИКА	37
Всякий День	38
1. Определите личные цели	39
2. Организуйте индивидуальный день	40
3. Планируйте заранее	41
4. Разбивайте крупное дело на маленькие шаги	42
5. Отключите отвлекающие сигналы	44
6. Уделяйте не более 1-го часа в день на соц. сети и почту	45
7. Научитесь говорить «нет»	46
8. В случае в случае если дело занимает не более 7 мин., создавайте его мгновенно	47
9. Делегируйте	48
10. Анализируйте	50
Конец ознакомительного фрагмента.	86

**Тайм-менеджмент
на 100% + тренинг
Как использовать каждую
минуту для увеличения
прибыли продавца**

Акайо Симидзу

© Акайо Симидзу, 2019

ISBN 978-5-4496-4952-2

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.

Всё моё сердце посвящено Вам, дорогой читатель, потому что только благодаря тому, что каждый из нас работает по 14 часов в сутки, мы, страна бедная природными ресурсами – железной рудой, медью, алюминием, стали мировой автомобильной державой (Toyota), и мировой державой с сфере высоких технологий.

Япония – после 1945 года и трагедий Хиросимы и Нагасаки – страна без будущего, совершила технологический рывок в будущее и я хочу внести свой посильный вклад в процветание нашей нации.

Потому что сейчас Япония – вторая по ВВП страна в мире. Далеко позади такие великие страны как Россия, Индия, Германия и Франция.

Всё это стало возможно благодаря нашему усердному труду, и теперь настало время, чтобы самураи продаж показали своё истинное величие.

Эта книга для вас, самурай продаж! Больше у вас не пропадёт ни минуты времени!

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 лишь 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 поприсутствуешь 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!

12 ЧАСОВ – В этот момент ЭТО Достаточно Не достаточно

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

Он достиг истинного величия – стал к примеру велико-лепным человеком, как один как раз как один как раз именно собственно что у него безусловно нет времени тратить способности.

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

Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В Денек БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в луна это доста-точно большое количество.

В Стране восходящего солнца существовать в собствен-ной жилплощади это уже богатство.

Я беру на себя во внимание, как раз как один как раз именно собственно что буквально все самураи продаж увле-чены 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 пу-ти.

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

Это – истинная японская верность продажам. Лишь толь-ко только лишь только только лишь только лишь только толь-ко только к примеру молоденькие люд 25—30 лет вы-ходят 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, вообще 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 ме-
сте!

ПРИЁМ Еды

Приём еды – это та неизбежность, с которой нам при-
ходится сталкиваться. Нам надобно получать белки, жиры
и аминокислоты а вследствие такового составьте личный ме-
ню достаточно довольно достаточно довольно достаточно до-
вольно очень максимально правильно – дабы он был содер-
жит вероятность быть имеет возможность быть содержит
вероятность быть имеет возможность быть содержит веро-
ятность быть имеет возможность быть может быть полезен
и эффективен и вы испытывали себя довольно довольно до-
вольно отлично, были готовы выпонять общественно значи-
мые задачки до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Довольно доволь-
но довольно отлично пережевывая. И ни на как раз как один
как раз как один как раз именно собственно что не отвле-

кайтесь.

ВСЕГО 1 Вещица

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

Создавайте всего одно дело в единицу времени.

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

В случае лишь только общением с семьей и ничем больше.

В этот момент я все почаще вижу молоденьких людей которые стоят у писуара со телефонным установкой. Они прогуливаются в уборная и как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то кому то докладывают.

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

Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните данную цифру: 100 часов в неделю. Это как один как раз как один как раз именно собственно что маленькое количество, который вы должны отдавать собственному единому занятию – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, собственных продаж.

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

Окружить заботой покупателя

И вправду, моей задачей как тренера продавцов считается ваша выгода – дабы вы получали принципиально более выгоды от всякого вашего покупателя.

А в каком случае вы можете получать принципиально более выгоды – лишь только только лишь только в именно собственно что случае в случае в случае в случае если вы окружите заботой всякого вашего покупателя.

В предоставленном случае вы можете получать более и подольше.

Это абсолютно иной расклад, чем именно собственно что который исповедуют тренера государств где большое количество ресурсов.

В данный момент миру выжны экономные реализации. И за это время когда задействовано большое количество робототехники все как раз именно собственно что нам надобно – это расходовать более людского тепла и собственного общения с вашим покупателям.

Увеличте ВАШУ МАРЖУ

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

Просто работайте с более обеспеченными клиентами

Работайте с собственными клиентами кому нужен ваш продукт. Работайте с ними длительное время. Предлагайте им больше своего личного времени с собственными клиентами чтобы они взяли впрок выгоду от вашего продукта.

ПРОДАВАЙТЕ Проезжей частью Продукт Даром

Реализовывать проезжей частью продукт даром – значит как раз именно собственно что та выгода которую заказчик получит от использования вашего продукта станет принципиально более чем стоимость вашего продукта.

В предоставленном случае в собственно что числе и именно собственно что продукт который стоит дорогостояще станет ничего не стоить вашему клиенту – элементарно вследствие такового как раз именно собственно что он принципиально более получит выгоды и полезности от вашего продукта.

Донесите выгоду от вашего продукта до понимания клиентом. Покажите ему на практике как раз именно собственно что это ничего не станет ему стоить.

ВОЗЬМИТЕ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO

Для этого дабы продемонстрировать наглядно клиенту как раз именно собственно что ваша сговор удачная возьмите в руки калькулятор касио. Не берите грошовый калькулятор или же же же мобильный телефонный аппарат.

Берите в руки лишь только только лишь только калькулятор касио с большущим экраном и гигантскими клавишами – лишь только только лишь только к примеру клиент сам содержит вероятность увидеть как очень хорошо ваше предложение.

Запомните: Лишь только только лишь только калькулятор Касио с гигантскими клавишами.

Предупреждение: в собственно что числе и в случае в случае в случае если у вас довольно проезжей частью телефонный аппарат – воспользоваться им как фотокамерой или же же же как калькулятором невозможно – это демонстрирует как раз именно собственно что вы бессмысленный спекулянт.

Вы демонстрируете как раз именно собственно что вы нехороший профессионал в случае в случае в случае если не пользуетесь калькулятор.

Для фоток воспользуйтесь фотоаппаратом

Для работы – компьютер.

Для демонстраций – проектор.

Для записей блокнот.

А для продаж – лишь только 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 же же подключите проектор.

Он обязан воочию видеть все то как раз именно собственно что вы ему в данный момент продемонстрируете.

И достаньте калькулятор. Все расчеты лишь только только лишь только на калькуляторе касио с гигантскими кнопками!

Глядите В 1 СТОРОНУ С Клиентом

Всякий раз глядите в 1 сторону с клиентом. Не сидите с ним визави. Всякий раз лишь только только лишь только от 45 до 120 градусов в 1 сторону!

По другому будут обсуждения вопроса на ровном месте.

Работать напротив друг друга – это достаточно прочно портит рапорт – вашу связь с покупателем.

Покажите именно собственно что вы здесь чтобы помочь ему – сядьте напротив него с калькулятором касио с большими кнопками.

Говорите КАКУЮ ВЫГОДУ ПОЛУЧИТ Заказчик В ДЕНЬГАХ

Не надо расхваливать индивидуальный продукт – просто покажите именно собственно что получит заказчик вашего продукта в деньгах и проведите при нем расчеты на калькуляторе касию – в что количестве и в случае в случае если уже 1001 раз проводили эти расчеты.

Все буквально еще проведите расчеты еще раз на калькуляторе с большим экраном и кнопками.

Это работает волшеббно и увеличивает выгода продавцов в 10-ки раз.

Ваши расчеты должны ясно показать вашему покупателю, почему ваш продукт окупит сам себя в назначение года и сам за себя заплатит!

И именно собственно что для покупателя он бесплатен.
ВТРЕЧАЙТЕСЬ С Клиентом Непосредственно

Одно дело – телефонный беседа – идругое дело собственная встреча. Общайтесь непосредственно.

Всякий раз предлагайте приобрести. В том числе и в случае если не сомневаемся в том, что собственно у клиента есть средства – всякий раз предлагайте купить!

Ваша задачка – сделать лучше жизнь клиента – а для сего он обязан приобрести.

ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С Покупателем Отключите Телефонный установка

Телефонный установка – это и ваш приверженец и ваш враг. Что больше в случае в случае если вы любой денек в нем лазите и именно собственно что то смотрите в интернете.

В Стране восходящего солнца люд по настоящему тупеют от общественных сеток. Я не колеблется как раз именно собственно что общественные сети проделывают бессмысленными людей по всему миру.

Нет ничего отвратительнее чем включенный телефонный аппарат во время реализации.

А самое нехорошее как раз именно собственно что вы – раб собственного телефонного аппарата.

ПРАКТИКА

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

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

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

Далее идет по стопам монотонная работа менеджера по продажам – в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы взаправду хотите закончить за пределами инициативным менеджером и верно рулить собственным временем – то заполняйте ежедневный отчет по продажам:

Всякий День

Когда то давно Карл Маркс в своём великом труде «Капитал» заявил редкостное: способы идут от средств.

Это не так. Способы от труда. Кропотливого. Постоянного. Контролируемого любой денек.

p.s. практически все знают, но не делают. Делайте.

Не считая такого, вот вам, проезжей частью читатель, чек-лист.

Сверьтесь с ним, дабы верно тратить своё время:

1. Определите личные цели

Для этого выделите время, чтобы разобраться в для себя и арестовать в прок, чего вы хотите от жизни: кем заочеч-
неть, чем заниматься и именно собственно что обладать. На-
пример как в мире нет ничего невозможного и только лишь
только от нас располагается в зависимости, как интересной
и успешной она будет. В последствие сего разберитесь в для
себя и составьте список целей, чтобы обладать чёткое пони-
мание, в каком направлении развиваться и на именно соб-
ственно что тратить своё время.

2. Организуйте индивидуальный день

3. Планируйте заранее

Выберите время и распишите все личные дела на неделю. Я, к примеру, делаю это в воскресенье. Пишите на день не более 5 – 6 дел, чтобы не перегружать себя. Выберите для себя наилучшую нагрузку. К примеру как достигает цели не тот, кто делает большее количество дел за раз, а тот, кто делает дела, главные к цели, время от времени.

4. Разбивайте крупное дело на маленькие шаги

Этим образом вы будете поэтапно и время от времени двигаться к достижению личной цели. Например как в случае в случае если не избивать крупное дело на шаги, то оно содержит вероятность откладываться изо денька в день, и вы не будете знать, как к нему подойти.

К примеру, возьмём это простое дело, как поход в тренажёрный зал. С одной стороны, это безусловно простое дело, но в случае в случае если к нему повнимательней приглядеться, то вполне вероятно арестовать в прок, именно собственно что его выполнение произведено из маленьких шагов. Первым делом для вас надобно выйти в интернет и найти все тренажёрные залы, имеющиеся в вашем городе, почитать отзывы и выбрать для себя подходящий, тот, который будет отвечать вашим нюансам. Вдогон за что надобно позвонить туда и записаться. Последний этап – пойти в тренажёрный зал.

Как видите, это дело произведено из маленьких шагов. Когда вы эти шаги распишете, дело уже не будет казаться данным страшным и вы важно быстрее его выполните. В по-

следствие сего в неотъемлемом порядке все дела, которые состоят из большущего числа шагов, надобно расписать для себя, это позволит для вас наполнить их важно быстрее.

5. Отключите отвлекающие сигналы

Сюда входят: публичные сети, телефонный установка, телек. Погрузитесь практически полностью в работу. Данным образом вы выполните её важно быстрее и чем какого-либо другого.

6. Уделяйте не более 1-го часа в день на соц. сети и почту

Выделите для этого определённое время. Чем какого-нибудь иного всего делать это вечером, когда большая толика значимых дел будет приготовлена.

7. Научитесь говорить «нет»

В мире, в котором мы живём, достаточно большущее количество отвлекающих факторов. Рано деньком для вас содержит вероятность позвонить друг и попросить помочь ему в чём-то или же сходить куда-нибудь. Подобное вмешательство содержит вероятность отрезать у вас уйму времени, а в случае в случае если это доводится время от времени, то вы вообще можете не двинуться с мёртвой точки. Да, помогать надобно, но не надобно это делать во убыток для себя.

Когда я жила на полуострове Самуи, всякий день получала предложения куда-то сходить, броситьвзгляд некоторое новое место или же зажечься чем-то интересным. Да, это всё, конечно, здорово, но в то же время я отдавала для себя доклад, именно собственно что у меня есть нужные дела, индивидуальный составленный план, и я говорила «нет». Я для себя обрела заключение: 2 денька трудусь, один день отдыхаю. Данным образом я успевала и бодрые места броситьвзгляд, и на пляж сходить, и наполнить все нужные дела.

В последствие сего до сего, чем начать заменять личные плана, подумайте, именно собственно что для вас важнее и вполне вероятно ли чужую просьбу или же же предложение перевести на другой день.

8. В случае в случае если дело занимает не более 7 мин., создавайте его мгновенно

Не надобно записывать в ежедневник это дело, как, к примеру, знак и запись к парикмахеру. Чем какого-нибудь иного мгновенно позвоните и запишитесь, чтобы больше не тратить на это время.

9. Делегируйте

Не надобно выполнять все дела независимо. Вполне вероятно их поручить другим людям, машинам или же сервисам, которые выполняют ваши дела более быстро и чем какого-либо другого. Конечно, за то, чтобы перепоручить некоторые личные прямые обязанности, надо платить. Но это небольшие способы. Практически все делают ошибки в том, именно собственно что делегирование доступно только лишь только роскошным людям. На самом деле это не так. Вы можете обратиться к фрилансеру, который возьмёт на себя выполнение задачи по вашему проекту и сделает это важно быстрее и чем какого-либо другого, к примеру как он специалист в данном вопросе. Это содержит вероятность быть написание продающегося текста, программирование, создание баннера или же логотипа и практически все другое. Данных фрилансеров вы можете найти на сайте work—zilla.com. Выполнение данных малехоньких дел у фрилансера стоит безусловно недорого.

Аутсорсинг необходим в тех случаях, когда вы хотите передать некоторое дело на бесконечные срок. К примеру, вы можете передать данным предприятиям ведение бухгалтерии или же предложение услуг по уборке жилья. Ещё вы можете принять на работу личного помощника, в случае в слу-

чае если у вас больше численность малехоньких дел, которые не безотступно требуют проф знаний. Этакого помощника вы можете принять на работу для себя на бесконечные срок.

Не считая людей вы можете обратиться за помощью к сервисам, которые упростят вашу работу. К примеру, в обмен такового, чтобы вручную писать посты во ВКонтакте, вы можете обратиться к данному сервису, который будет автоматически публиковать посты в вашей группе.

Ещё вы можете обратиться за помощью к различным машинам. В этот момент их большое количество. Что больше очень хорошо они имеют все шансы поспособствовать в ведении домашнего хозяйства. Это имеют все шансы быть мультиварки, посудомоечные, стиральные машины, всё, именно собственно что угодно. Ещё в обмен такового, чтобы тратить время на поход по магазинам, вы можете заказывать нужные продукты через Интернет, именно собственно что еще сохранит ваше время.

10 Анализируйте

По истечении недели посмотрите, выполнили ли вы все дела, которые планировали. В случае в случае если нет, то поработаете арестовать в прок, где вы сбились с пути и именно собственно что как один для вас воспрепятствовало.

В случае в случае в случае если вы чувствуете, именно собственно что не обращая интереса на планирование вы всё буквально еще используете своё время не достаточно результативно, проведите хронометраж времени. Для этого всякий день в назначение недели записывайте все дела, которые вы делаете, а ещё указывайте время, в назначение которого вы делаете некоторое дело. Благодаря этому вы поймете, именно собственно что вас отвлекает и отбирает весомое время. Иногда вы берёте на себя довольно гигантскую нагрузку, и на будущий день для вас вообще не ловля братья за работу.

Анализируя индивидуальный опыт, вы разработаете для себя безупречную систему по управлению собственносвоего времени и будете использовать его результативно, а значит, достигать личных целей. Означает, в ближайшие пару лет ваша жизнь изменится кардинально.

Учёными было доказано, именно собственно что в случае

в случае если лечь спать в 22.00 и встать в 06.00, то организм важно больше отдохнёт, и днём вы будете испытывать себя бодро и деятельно. Рекомендую взять это для себя на заметку. Я стараюсь придерживаться такого распорядка, но в случае в случае если у вас не выходит лечь спать в 22.00, то по крайней мере тратьте на сон не более 8 часов днём. Этого времени безусловно достаточно, чтобы выспаться.

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их

приятелям, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз

как один как раз именно собственно что позвоните или же

же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии

чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-

цию

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как

раз как один как раз именно собственно что вы – самурай

продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советоваться вас их
приятелям, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному
Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-
дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же

же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному
Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-
дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз

как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как

раз как один как раз именно собственно что вы – самурай
продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в ЭТОТ МОМЕНТ звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в ЭТОТ МОМЕНТ перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в ЭТОТ МОМЕНТ поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному
Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-
дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их

приятелям, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомен-

дацию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному

Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их

приятелям, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз

как один как раз именно собственно что позвоните или же

же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии

чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-

цию

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как

раз как один как раз именно собственно что вы – самурай

продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

У скольких покупателей вы попросили советоваться с их друзьями, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что позвоните или же

же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному
Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-
дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз

как один как раз именно собственно что позвоните или же
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-
цию

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как

раз как один как раз именно собственно что вы – самурай
продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

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

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да _____

Нет _____

Отчего подобный ответ?

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в этот момент звонили:

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.