

18+

Ричард Смит

**ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТ: КАК
ЗА 24 ЧАСА
ПРОЖИТЬ 100 ЧАСОВ**

**Получите ещё более насыщенную
и увлекательную жизнь!**

Ричард Смит
**Тайм-менеджмент: Как
за 24 часа прожить 100
часов. Получите ещё
более насыщенную
и увлекательную жизнь!**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42130549
ISBN 9785449655059*

Аннотация

Эта книга не о том, что Вам надо экономить. Эта книга о том, как Вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Тайм-менеджмент – это системный тренинг о вере. Это книга, в которой очень мало информации и много действий. Ваших действий. Эта книга окупит себя в первый же день, с первых же активных действий. А всё, что дальше, – только ваша заслуга. Получите дополнительно несколько миллионов и забудьте о том, что такое экономия! Книга содержит нецензурную брань.

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	
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ НА 100%	11
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТАМИ	13
ВСЯКИЙ РАЗ ЗАКРЫВАЙТЕ ПОКУПАТЕЛЯ	14
ОШИБКИ	15
12 ЧАСОВ – В ЭТОТ МОМЕНТ ЭТО	16
НЕ ДОСТАТОЧНО	
СЕМЕЙСТВО	18
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	19
ПРИЁМ ЕДЫ	20
ВСЕГО 1 ВЕЩИЦА	21
БОЛЬШЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	22
ОКРУЖИТЬ ЗАБОТОЙ ПОКУПАТЕЛЯ	23
УВЕЛИЧТЕ ВАШУ МАРЖУ	24
ПРОДАВАЙТЕ ПРОЕЗЖЕЙ ЧАСТЬЮ	25
ВОЗЬМИТЕ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO	26
ПРОДАВАЙТЕ СИДЯ	28
ГЛЯДИТЕ В 1 СТОРОНУ С КЛИЕНТОМ	29

ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ	31
ОТКЛЮЧИТЕ ТЕЛЕФОННЫЙ УСТАНОВКА	
ПРАКТИКА	32
ВСЯКИЙ ДЕНЬ	33
ОПРЕДЕЛИТЕ ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ	34
Делегирование	35
3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ?	37
Антиперфекционизм – это в 10 раз больше времени на то, что важно!	38
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ	39
Обучаемость	40
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС	41
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ	42
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!	43
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ	44
Личная эффективность	46
ПРАКТИКА	56
Конец ознакомительного фрагмента.	100

**Тайм-менеджмент: Как за
24 часа прожить 100 часов
Получите ещё
более насыщенную
и увлекательную жизнь!**

Ричард Смит

© Ричард Смит, 2019

ISBN 978-5-4496-5505-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!

Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по тайм-менеджменту для продавцов.

Суть в следующем – занимайтесь только продажами, нанимайте помощников на аутсорсе за дешево, прекрасно подойдут сайты workzilla, freelance.

Пропишите скрипты и все, что не относится к продажам должны выполнять эти люди.

К сожалению, сегодня человек пытается и вести машину и разговаривать по телефону. Это не верно. Занимайтесь только тем, что максимально приносит вам доход. Остальное сделают ваши помощники. Создайте для них алгоритмы.

Ваша задача – армия помощников, а вы делаете только работу с ключевыми клиентами. **Кто приносит вам реальные деньги.**

Какой смысл готовить еду, если можно заказать?

Какой смысл делать уборку дома, если можно нанять уборщицу или убираться реже?

Какой смысл в ухаживаниях за ослепительно красивой девушкой, когда она чаще всего глупа и непрактична? Вы не знаете, где можно получить невероятную красоту? Без выноса мозга?!

Делегируйте и сотрудничайте с тем, от кого максимальная

отдача. Максимальная выгода.

Эта книга – настоящий клад для тебя!

И сколько бы денег она вам не стоила – всё окупится, до самой последней монетки!

Перед Вами, уважаемый читатель система 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.

ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ НА 100%

Вся суть 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 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!

капсульных гостиницах, в случае 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 лишь только 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, 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 месте!

ПРИЁМ ЕДЫ

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

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 случае 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 в случае 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 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.

15 часов в денек * 6 дней

Или же 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 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

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 стоит.

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 калькулятором.

Для фоток воспользуйтесь фотоаппаратом.

Для работы – компьютер.

Для демонстраций – проектор.

Для записей блокнот.

А для продаж – лишь только только лишь только калькулятор Casio!

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 собственнo 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 смотрите 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 касио – 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 волшебю и увеличивает выгода продавцов в 10-ки раз.

Ваши расчеты должны ясно показать вашему покупателю

лю, почему ваш продукт окупит сам себя в назначение года и сам за себя заплатит!

И именно собственно что для покупателя он бесплатен.

ВСТРЕЧАЙТЕСЬ С Клиентом Непосредственно

Одно дело – телефонный беседа – и другое дело собственная встреча. Общайтесь непосредственно.

Всякий раз предлагайте приобрести. В том числе и в случае если не сомневаемся в что собственно что 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 ТЕЛЕФОННУЮ УСТАНОВКУ

Телефонная 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 сетей. 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:

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.

Делегирование

О делегировании

ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧТО ПРИНОСИТ ВАМ МАКСИМУМ ДЕНЕГ В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ

Большинство людей в том числе и продавцы выполняют все действия сами.

Они готовят сами. Они обзванивают холодную базу – сами.

Они планируют время – сами.

Они пишут письма – сами.

Назначают время переговоров.

Готовят. Убирают. Стирают. Отдают одежду в химчистку. Вгуливают собак. Да-да. Едут на другой конец города в тренажерный зал. Идут в парикмахерскую. На другой конец города.

Покупают продукты и жалуются! Нет времени! А еще они

выступают водителями собственного транспорта, живут далеко от места работы, и делают ещё много странных вещей, которые дают в итоге ничтожнейшую отдачу при уйме времени.

Очень часто такой горе-продавец совершает 10 (всего) 10! Целевых звонков и всего одну встречу с абсолютно бесперспективным клиентом.

Соцсети отнимают у продавца еще порядка 20! Часов в неделю! Из 70 часов! 20- соцсети!

Эти люди жалуется на то, что у них нет денег!

Но что дает деньги продавцу? Только продажи!

Сколько времени эти идиоты занимаются продажами? 3 часа чистого времени в неделю отсылы!

3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ?

Запомни правило: не занимайся ничем кроме своей прямой обязанности – продаж! Только целевые звонки! Только целевые встречи. Все остальное – на аутсорс.

Почти все продавцы, что прошли у меня тренинги по продажам занимаются продажами. Прямым своим делом! Минимум 90 часов в неделю.

90 часов! Надо ли гвоорить, что они преуспели в финансовом плане?

Они делегировали абсолютно всё. Некоторые пошли так далеко, что делегировали даже секс:) У них для этого специально обученный человек есть. Который красив, молод и как пионер «Всегда готов».

Впрочем, это выбор этих конкретных людей.

Я не призываю вас делегировать то, что вам важно: друзей, семью, любовь. Но все что не важно – делегировать просто обязательно!

Антиперфекционизм – это в 10 раз больше времени на то, что важно!

АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Делайте как хуже.

Ничто не сбивает с толку так же сильно, как стремление к совершенству. Нахуй совершенство! Делайте кое-как!

Делайте чтобы было отвратительно!

Делайте чтобы вам самому было отвратительно от того, что вы сделали!

Насрите на результат огромную кучу говна и получайте удовольствие от процесса!

Вы увидите что действуя именно таким образом, звезды сами будут падать вам на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на результат. Просто делайте. Преследуя желание получить удовольствие. Жизнь слишком коротка чтобы ебать себе мозг всякой хуйней!

РАБОТА С НЕУДАЧАМИ

Очень многие обращают внимание на свои неудачи. Буквально заикливаются на них. Вот у меня такая то хуйня не получилась. Да и хуй бы с ней! Другая получится.

Понимаешь, когда ты прекратишь ебать себе мозг перфекционизмом, типа стремление к совершенству – у тебя не будет такого – что «какая-то хуйня не получилась». Когда ты стремишься к хуйне – у тебя один хуй какая то хуйня да получится!

А когда у тебя не получится какая то хуйня – то тут 2 варианта.

Либо хуйня не получилась (и хуй бы с ней), либо получилась совсем нехуйня! А это повод для радости!

Сорри за мой французский, но другими словами (без хуйни) мне пришлось бы написать целых 10 книг, чтобы объяснить очевидные вещи.

Обучаемость

Всё что отличает быструю обучаемость от медленной – это системность. Тебе совершенно не нужно делать все что я описывал тут по 20 часов в день. Когда речь идет о системности тебе будет более чем достаточно уделять процессу не более 20 минут.

ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС

Это -совершенно новые знания для тебя. На 100% новые. Чтобы отточить любой навык требуется повторение. Частое и с удовольствием. Применяй новые знания постоянно, оттачивай их везде, где только придется.

НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ

Не надо пытаться всё познать сразу. Нахрен. Отточи несколько наиболее часто употребляемых действий:

Как известно, Эллочка людоедочка могла изъясняться всего 30 фразами.

Боксер Моххамед Али отправил в нокаут всех своих соперников одним идеально отточенным и превосходным по силе ударом!

У нас же – что ни неудачник – то библиотека знаний. Он знает всё. Он цитирует всё. но нихрена не может.

Нахрен библиотеку!

Купите флэшку. Пусть там эта инфа будет. Много места не займет. Нахрена голову использовать так бездарно? Чтобы захлямлять её всяким мусором?

Голова – чтобы есть. Пить и говорить. Блевать – иногда. Но не для информации, фрустрации, стресса!

КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты знаешь, что отличает мужчину от женщины и успешного человека от идиота, болвана и оболтуса?

Концентрация. На одном, единственном и самом важном действии.

Выбери что то одно, а остальное – отложи, забудь.

Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек забывает себя всякой хуйней, когда у него сотня дел и забот, а ему еще довешивают хорошие друзья и знакомые.

ЧУЖИЕ ЦЕЛИ

То что гарантированно заберет у тебя всяческое желание что либо делать – это чужие цели. Не позволяй тебе вкручивать хуй в уши!

Когда тебе говорит жена, друг, просят о какой то хуйне – подвезти, купить продукты в магазине, постирать носки, убрать в комнате, да что угодно просят, что тебе вот сейчас вообще делать нахер не хочется – просто не делай.

Придумай 2 железных отмазки на все случаи жизни.

Я говорю, например, что забыл. Прости.

Жена попросила сходить в магазин. А мне он – ну не вперся. К тому же – это – не моя цель. Поэтому я отключил телефон и уехал к другу на дачу в баню!

Через 3 дня возвращаюсь.

– Ты где был?

– У Алекса в бане!

– А куда ты вышел?

– КОГДА???

– Ну в пятницу! К шлюхам?

– К Алексу в баню!

– Она за 100 км!

– На такси доехал! А что за вопросы то? Ты говори прямо, что не так?

– В магазин кто должен был сходить?

– Ой забыл, прости! Сходить?

– Нет, уж!

Это конечно, дебилизм последней инстанции, такое разыгрывать и с женой мы расстались:)

Всё – к лучшему!

Не позволяй другим людям вкручивать хуй себе в уши!
Живи интересно! Действуй!

Личная эффективность

Личная эффективность.

Каждодневно люди ставят перед собой задачи. В большинстве случаев это относится к рабочей сфере человека, за выполнение которых предполагается то или иное вознаграждение. Именно в работе эффективность увеличивается, улучшаются внутренние качества работника, тем самым он получает определенные достижения. Людей мотивируют следующие факторы:

Доход – от него зависит твое благополучие и благосостояние. Чем больше ты отдаешься работе, тем больше, соответственно растет твой заработок, который влияет на твой уровень жизни.

Успех – быть лучшим, значит быть известным. Если в своей сфере деятельности вы достигаете вершины, вас начинают замечать. Вы входите в круг общения, к которому стремились.

Саморазвитие – в процессе повышения эффективности приобретаются навыки, которые открывают высокие перспективы.

Однако, когда дело касается личных вопросов или бытовых проблем, эффективность резко снижается. Почему так происходит? Психологами было установлено, что как только человек попадает в зону своего комфорта (приходит домой),

появляться некая лень. При этом каждый стремится что-то для себя, но постоянно откладывает сроки выполнения. Мы отвлекаемся на посторонние факторы, которые способствуют нашему отдыху.

Таким образом, личную эффективность можно характеризовать не только как скорость выполнения человеком конкретных задач, но и как преодоление возникающих трудностей на пути к достижению цели.

В зависимости от выбранного направления, необходимо определить «инструменты» выполнения. К ним относятся:

Самоорганизованность

Интеллект

Профессиональные и личные качества

Терпение

Время

Важно научиться пользоваться данными ресурсами. Давайте разберемся, как именно применять их на практике:

Самоорганизованность – под ней понимается способность приводить в порядок. В работе важно правильно распределять свои усилия и выстраивать задачи по мере их усложнения. Для начала выполните несложные поручения, а трудновыполнимые оставьте на потом. Лучше пусть будет больше выполненных целей, чем, если вы будите работать над сложным проектом и в конце останетесь ни с чем.

Интеллект – определенная способность мышления, которая становится сугубо личным ресурсом отдельного челове-

ка. Интеллектуальные способности должны быть направлены на выполнение задач нестандартным способом. Так вы будите выделяться среди других.

Профессиональные и личные качества должны быть направлены на все. Вспомните, что вы умеете делать в принципе, а не в конкретной отрасли. Порой именно незначительные умения помогают быстрее добиться результата.

Терпение – необходимо научиться ждать. Конечно, хочется быстрее чего-то достигать, быстро переходя с одного на другое. Но на практике все происходит быстрее, если вы ждете. Но не просто сидеть на месте, а терпеливо и кропотливо выполняете задания.

Время – самый важный ресурс, который очень быстро исчезает. Чем рациональнее человек использует свое время, тем большей результативностью он отличается. Владеть временем значит построить работу так, чтобы успеть выполнить те задания, которые отложены на завтра.

Знать и уметь пользоваться «инструментами» недостаточно для повышения личной эффективности. Даже при совокупном применении всех вышеперечисленных ресурсов работоспособность может снижаться в виду определенных обстоятельств. Самое главное, что отодвигает дела на второй план – отсутствие мотивации. Поставьте себе цель и найдите для себя вознаграждение. Что вы получите, выполнив ее? Если желаемое будет сильнее затраченных ресурсов на ее вы-

полнение, результат будет оправдан.

Так же давайте разберем те вещи, которые улучшают эффективность:

Целеполагание – важное условие успешного старта. Насколько бы продуктивно не трудился человек, он никогда не добьется успеха при неверно выбранном ориентире движения. Реализация своего призвания и предназначения тесно связаны с правильной постановкой жизненных целей.

Огромная ошибка большинства людей – неумение выбрать верный маршрут среди нескольких. Если вы занимаетесь одним делом, но не достигаете результата, попробуйте сменить свою профессиональную деятельность. Возможно, вы добьетесь большего результата в другой сфере.

Поэтапное планирование – разграничьте время и цели, разделите одну большую цель на несколько мелких. Выполняя их, вы и не заметите, как придете к желаемому.

Сосредоточенность и концентрация внимания – Одна из основных проблем человека. Насколько бы он ни был мотивирован, все равно долго удержать внимание на одном объекте, либо задаче, человек не в силах. Чтобы время работы не затягивалось, отдыхайте время от времени или сменяйте задачи, переключайтесь на другие. Так вы быстрее выполните одновременно несколько.

Навык социализации – чем больше людей из разных сфер вы знаете, тем к большей помощи вы сможете прибегнуть. Иногда полезно прислушаться к чьим-то советам для большей эффективности выполнения.

Повышать личную эффективность важно. Она может влиять не только на выполнение одной конкретной задачи, но и в целом на стремлении к определенным целям человека. Личная эффективность отвечает за важный параметр – работоспособность. Человек с маленькой эффективностью будет бесконечно плестись сзади, пока более успешные будут использовать свой потенциал для выполнения своих задач. Личная эффективность – аналог труда с применением своего таланта. То есть вы используете свои ресурсы для того, чтобы максимально быстро добиться своей цели, при применении минимально возможного количества усилий. Это не значит, что выполнение задачи будет некачественно, даже наоборот – чем эффективнее человек, тем более качественно он выполнит работу за короткий срок. Соответственно, повышение личной эффективности неизбежно приведет к тому, что на повседневные дела человек будет тратить гораздо меньше времени.

Кому и зачем нужно повышать свою личную эффективность? Естественно она нужна каждому человеку, но есть определенная группа людей, кому она необходима, в первую очередь, для работы.

Фрилансеры – Это люди, которые не имеют одного постоянного работодателя, а выполняют проекты на заказ, чаще всего, удаленно. Такие люди постоянно работают с большим количеством данных, и потому они подвержены информационной перегрузке. Поэтому фрилансер часто тратит на выполнение задания более часа даже в том случае, если оно может быть закончено за 15 минут. Для того чтобы сэкономить время, увеличивать количество реализуемых проектов и свои доходы не в ущерб личным делам, эти специалисты должны осваивать методы повышения личной эффективности.

Бизнесмены – Владельцы собственного дела, а также руководители крупных компаний, как правило, работают в условиях дефицита времени, необходимого для принятия важных решений. При этом уровень ответственности у них выше, чем у рядовых сотрудников. Для того чтобы все успевать и не жертвовать своим временем, таким людям необходимо знать о методах повышения личной эффективности.

Студенты – К данной категории можно причислить не только непосредственно учащихся, но и всех тех, кто осваивает что-либо новое, например, на курсах повышения квалификации или в ходе самостоятельных занятий. Каждый такой «студент», неважно, чему он обучается, должен извлечь максимум пользы из уроков: запомнить нужную информацию, отработать полезные навыки и научиться применять это все в своей профессиональной деятельности. Именно в

этом должны помочь методы повышения личной эффективности.

Решите, от чего вы можете отказаться. Старайтесь мыслить критически, учитывая текущую ситуацию. Используйте следующий метод: спрашивайте себя, стали бы вы заниматься тем, что делаете сейчас, если бы вам нужно было начинать эту деятельность только в данный момент, с учетом ваших имеющихся способностей и возможностей. Если вы не можете ответить на данный вопрос положительно, то задачу лучше отложить или отменить. Оцените с этой позиции все ваши рабочие дела и занятия, на которые вы тратите свое свободное время. Найдите те из них, которые можно будет оставить ради достижения более важных целей. Данный метод позволит вам рационально использовать время.

Метод трех задач. Выделите три самые важные задачи из числа тех, что вы выполняете в рабочее время. Задайте себе следующие вопросы:

Какие дела заслуживают особенного внимания?

Принесут ли они мне наибольшую пользу?

Уяснив для себя, какие три задачи являются наиболее важными, сконцентрируйтесь только на них и посвятите им все свое рабочее время. Для каждой сферы жизни определите три ключевые цели. Ранжируйте их по степени важности, разработайте план их достижения и следуйте ему. Благодаря этому методу вы получите результаты уже в ближайшее вре-

мя. И они будут потрясающими.

Думайте о воодушевляющих вещах. Старайтесь мыслить в позитивном ключе. Имейте в виду, что ход наших мыслей во многом влияет на то, что с нами происходит. Думайте и говорите о приятных для себя вещах, а не о страхах и опасениях. Будьте творцом своей судьбы, не жалуйтесь ни на что и никого ни в чем не вините. Не критикуйте других людей. Думайте только о будущем и о ваших планах по его улучшению. Не застревайте в прошлом. Если вы будете мыслить подобным образом, у вас все получится. Это по-настоящему действенный метод, помогающий добиться хороших результатов.

Привыкайте приступать к задачам немедленно. Поборите привычку переносить дела. Начните решать те вопросы, которые вы долгое время откладывали. Приступите к ним немедленно. Не тормозите перед возникающими проблемами, решайте их. Получив задание, начинайте выполнять его сразу же и отчитайтесь в результатах. Следуйте данному способу, будьте активны в любых жизненных ситуациях – это пойдет вам на пользу и поможет в работе.

Конечно, в работе всегда будут находиться вещи, которые препятствуют ее выполнению. Если вы сможете от них отказаться, ваша эффективность будет повышаться. Наиболее распространенной является лень. Люди боятся нововведений, боятся менять привычную обстановку, лишиться стабильности, которую они очень ценят. При этом никто не спо-

рит с тем, что лень – это недостаток, от которого нужно избавляться. А вот страх перемен преодолеть в одиночку очень сложно.

Весьма эффективный метод борьбы с ленью заключается в том, чтобы действовать по примеру успешных людей. Наблюдайте за ними и старайтесь заимствовать их полезные привычки.

Желание достичь все и сразу. Вы поставили себе невообразимо много целей и всегда перескакиваете с одной на другую. Такой подход только мешает осуществить желаемое. Ставьте цели по очереди, переходя к следующим по мере выполнения предыдущих.

Страх возраста – возникает у людей всех возрастов. Мы всегда думаем, что еще слишком молоды или уже слишком стары. Избавьтесь от этих стереотипов и тогда можно свернуть горы. Если всегда бояться, то можно остаться на том уровне своего развития, на котором находитесь сейчас.

Личная эффективность неразрывно связана с саморазвитием. Постоянно занимайтесь самообразованием. Это действенный метод повышения личной эффективности. Профессионалы никогда не перестают учиться, они становятся вечными студентами. Выясните, какими навыками вам нужно овладеть для того, чтобы увеличить скорость работы и добиться лучших показателей своей деятельности. Приобретайте умения, которые помогут вам быть высококлассным специалистом в своей отрасли. Определите цели обучения,

разработайте план и приступайте к формированию и развитию необходимых умений. Будьте всегда настроены на достижение наилучших результатов в любом деле.

В заключении можно сказать, что повышать личную эффективность нужно путем выработки определенных привычек, приобретение которых положительно скажется на работоспособности, повысит вашу самооценку и принесет позитивный результат, как в жизни, так и в карьере.

ПРАКТИКА

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
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 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 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 советов у 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 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 советов у 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 же придет 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 советов у 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 придет 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 друзьям, 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 придет 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 советов у 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 придет 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 советов у 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 придет 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 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 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 друзьям, 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 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 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 же придете к вашим клиентам впоследствии
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомен-
дацию

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.