



18+

Дэйв Миллер

ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТ  
НА 100% ДЛЯ  
ПРОДАВЦОВ

Используй каждую минуту своего  
времени, чтобы стать богаче!

**Дэйв Миллер**  
**Тайм-менеджмент на 100%**  
**для продавцов. Используй**  
**каждую минуту своего**  
**времени, чтобы стать богаче!**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42225159](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42225159)  
ISBN 9785449659521*

### **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

ПОЗДРАВЛЕНИЯ!	7
Обращение к читателю	9
ОПРЕДЕЛИТЕ, ЧТО ПРИНОСИТ ВАМ	11
МАКСИМУМ ДЕНЕГ В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ	
3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ?	13
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	14
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	15
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	16
ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	17
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	18
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТАМИ	19
ВСЯКИЙ РАЗ ЗАКРЫВАЙТЕ ПОКУПАТЕЛЯ	20
ОШИБКИ	21
ПРОЖИВИТЕ БЛИЗКО С РАБОТОЙ	22
12 ЧАСОВ – В ЭТОТ МОМЕНТ ЭТО	23
ДОСТАТОЧНО	
ТРУДИТЕСЬ ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ	24
ВЫХОДНЫХ	
СЕМЕЙСТВО	25
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	26
ПРИЁМ ЕДЫ	27
СОЗДАВАЙТЕ ВСЕГО ОДНО ДЕЛО	28

В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ	
БОЛЬШЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	29
ОКРУЖИТЬ ЗАБОТОЙ ПОКУПАТЕЛЯ	30
УВЕЛИЧЬТЕ ВАШУ МАРЖУ	31
ВОЗЬМИТЕ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO	32
ГЛЯДИТЕ В 1 СТОРОНУ С КЛИЕНТОМ	34
ГОВОРИТЕ КАКУЮ ВЫГОДУ ПОЛУЧИТ ЗАКАЗЧИК В ДЕНЬГАХ	35
ВСТРЕЧАЙТЕСЬ С КЛИЕНТОМ НЕПОСРЕДСТВЕННО	36
КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!	37
ЧУЖИЕ ЦЕЛИ ОТНИМАЮТ ВРЕМЯ	38
ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ	40
ОТКЛЮЧИТЕ ТЕЛЕФОН	
АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ	41
РАБОТА С НЕУДАЧАМИ	42
ОБУЧАЕМОСТЬ	43
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС	44
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ	45
Создавай всё с абсолютной отдачей	46
Не стоит владеть «вспомогательный план»	48
Искрометность и выгорание	50
Мощь ничтожества	54
Задерживаете себя	57
ПРАКТИКА	61
КАЖДОДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ ПРОДАВЦА!	62

**ОБЯЗАТЕЛЬНО К ЗАПОЛНЕНИЮ!**

Конец ознакомительного фрагмента.

186

**Тайм-менеджмент  
на 100% для продавцов  
Используй каждую  
минуту своего времени,  
чтобы стать богаче!**

**Дэйв Миллер**

© Дэйв Миллер, 2019

ISBN 978-5-4496-5952-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ПОЗДРАВЛЕНИЯ!

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

Книга-тренинг позволит вам делать за день то, что другие не могут сделать и за месяц! Они устанут – а вы нет!

**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 вы-

носа мозга?!

Делегируйте и сотрудничайте с тем, от кого максимальная отдача. Максимальная выгода.

Выполните все задания из тренинга, заполните приложение и будьте уверены – книга выстроит ваш день так, что вы будете успевать всё, как если бы у вас было 100 часов в сутки.

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

А все почему? Потому что вы будете зарабатывать больше!

# Обращение к читателю

Дорогой читатель! В случае, если по какой-либо причине ты не нашел, исчерпывающего ответа на все твои вопросы, я предлагаю тебе ознакомиться с другими

**моими книгами и инвестировать своё время в их прочтение!**

Всего у меня 7 книг. Темы: мотивация, тайм менеджмент, стартап, продажи, деньги и финансы и, конечно же, английский язык.

Уверяю тебя, что твои вложения окупятся сторицей! Просто попроси консультанта магазина показать все книги автора, или воспользуйся поиском в интернете!

Полностью убежден, что ты не применяешь всей информации, что дана тебе.

Примени. Ты увидишь по-настоящему впечатляющий, а главное быстрый результат. Рецепты что я дам тебе, просты. Следуй им.

Оторви задницу от дивана и действуй! Большинство не действует. Ты – действуй.

Помни: наша жизнь дана нам лишь на временное пользование. И смерти пока что никому не удалось избежать.

Цени своё время, больше чем деньги! Получай удовольствие от всего что ТЫ делаешь!

Возможно, тебе покажется, что некоторые мои речевые обороты слишком режут слух. Или где то я написал слишком резко.

Пойми, моей целью является донесение информации и опыта наиболее кратким для тебя путем.

Я ценю твоё время и доверие, что ты оказал мне, приобретя данный тренинг.

Верю, что полезность информации, что я даю тебе превышает твои ожидания.

Если тебе понравилась данная книга, читай другие! Пиши отзывы, мне важно твоё мнение!

# 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!

# 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 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

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 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 собственн 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!



# ТРУДИТЕСЬ ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ

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

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

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

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

Это – истинная японская верность продажам. Лишь только только лишь только только лишь только 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 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.

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

**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.

Или 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.

# УВЕЛИЧЬТЕ 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 долгое 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 собственными клиентами та выгода которую заказчик получит от использования вашего продукта станет принципиально больше чем стоимость вашего продукта.

В предоставленном случае в собственными клиентами числе и именно собственными клиентами продукт который стоит дороже станет ничем не стоить вашему клиенту – элементарно вследствие такового как раз именно собственными клиентами он принципиально больше получит выгоды и пользы от вашего продукта.

Донесите выгоду от вашего продукта до понимания клиентом. Покажите ему на практике как раз именно собственными клиентами что это ничем не стоить ему.

# 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!

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 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 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.

# **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 задача – сделать лучше жизнь клиента – а для сего он обязан приобрести.

# 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 добрые друзья и знакомые.

# ЧУЖИЕ ЦЕЛИ ОТНИМАЮТ ВРЕМЯ

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!

# **ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ С ПОКУПАТЕЛЕМ ОТКЛЮЧИТЕ ТЕЛЕФОН**

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.

# 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 зацикливаются 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 отточеным 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!

# Создавай всё с абсолютной отдачей

Ключевая большая количество людей хватаются за дело через рукава:

они обедают без аппетита, изучат язык без необходимости, закрывают покупателей на "отъебись", "все практически ещё у меня никто ничего не приобретет"

Сведениям образом, они сами себя ввергают в положение интенсивного бездействия, перманентной лени.

Когда безусловно всё не содержит ни внимания, ни вкуса, ни прогресса.

Создавай каждое дело – ясно, с абсолютной амплитудой, с абсолютной отдачей, – одним текстом, так, как как как будто бы от сего находится в зависимости вся твоя жизнь.

В случае в случае в случае если ты учишь британский язык, то учи его с наслаждением, скорее всего принимая во внимание, где и в какой истории он для тебя потребуется в жизни.

А в случае в случае в случае если промышленяешься торговлей – то продавай во как раз именно собственно что бы то ни стало!

# Не стоит владеть «вспомогательный план»

Безусловно буквально, гигантская толика народонаселения содержит вспомогательный проект на случай "в случае в случае в случае если в раз момент не получится".

Для тебя не стоит владеть запасного намерения абсолютно.

Делая так, ты вступаешь на проезжая доля вояки, на проезжую толика погибели "пан или же же же пропал".

Ты приложить все старания по претворению в жизнь намерения "А" в случае в случае в случае если у тебя нет намерения "Б".

Ты положишь все силы на жертвенник победы.

Как раз с сведениям настроем принципиально пристапать к всякому занятию в собственной жизни.

Приступать ясно, шаг за шагом, медлительно и планомерно, достигать собственной цели. Лишь только только лишь

только сведениям образом делаются величавые свершения и величавые открытия.

Ни какого намерения "Б"! И ни шагу назад!

# Искрометность и выгорание

Довольно буквально всем в этот момент знакомо "выгорание" – это когда ты быстро и быстро за как раз именно собственно что то берешься , а вдогон за что осознаешь , как раз именно собственно что избито утомился.

Осознаешь, как раз именно собственно что нужен интервал. Интервал на долговременное время.

Это ощущение чувственного выгорания знакомо довольно буквально всем.

Когда ты не осознаешь, как раз именно собственно что создавать далее, элементарно создавай дальше!

Когда ты утомился,— надобно не прекращать работать, а арестовать "марафонский темп".

Безусловно всякий победа скрывается как раз в марафонской дистанции.

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если ты в этот момент (при исследовании языка, например) продвинулся более простого, в случае в случае в

случае если уже на будущий день ты "сдохнешь" и в тебя ни одно заокеанское текст не полезет?

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если в этот момент ты обзвонил всех собственных главных покупателей, в случае в случае в случае если на надлежащей неделе ты целый в апатии, вялый и ни на как раз именно собственно что не годный?

Какой в предоставленном во всем смысл?

Смысла нет абсолютно ни мизерного.

Когда ты берешь индивидуальный темп и в нем работаешь на 100%, аналогичный ситуации гарантированно не будет.

Ты выполнишь все задачи, как один как раз именно собственно что перед тобой стоят (лучше в случае в случае в случае в случае если это 1 задача) и в для тебя остается достаточно сил на активный отдых!

Как на развлечения:

Когда ты буквально буквально всецело погружен в выполнение цели, утехы просто необходим.

Главная большущее численность людей трудится до седьмого пота, в монотонной, кропотливой работе, при всем при

предоставленном , они безусловно не имеют все шансы на развлечения.

Работать перед монитором с бутылкой пива – это не утехы. Это просерание времени.

В случае в случае в случае в случае если ты погружен в изучение бодрого материала , то прекрасным отдыхом для тебя будет игра в волейбол, футбол, теннис.

Другими словами, смена работы.

В случае в случае в случае если ты промышляешься продажами, или же же же учишь язык, то еще разнообразь личный досуг. Устрой его на физическом уровне активным!

Твой организм и ЦНС(центральная нервная система) произнесут для тебя большое благодарю за это!

Будьте всякий раз своевременно

На все значимые встречи и совещания надобно ездить заблаговременно, дабы быть буквально своевременно.

Не стоит мыслить, как раз как один как раз именно собственно что вы успеете вследствие такового как раз как один как раз именно собственно что как правило в самый конечный момент образуются пробки, когда нельзя проехать.

Приезжайте заблаговременно, на всякую встречу на 20-30 мин..

Но в случае в случае в случае в случае в случае если вы запоздали, то ещё ничего ужасного не случится извинитесь сильнее и все.

Произнесите какой вы глупец, глупец, глупец как раз как один как раз именно собственно что не высчитали пробки.

Люди любят когда вы обзываете сами себя и раскаиваетесь в произошедшем.

Это достаточно очень хорошо. Не бойтесь показаться глупее, тупее и ничтожнее , чем вы есть на самом деле.

Силу в том, как один как раз как один как раз именно собственно что самое последнее ничтожество содержит вероятность достаточно достаточно очень хорошо себя испытать в случае в случае в случае в случае в случае в случае если воспринимает личную тупость.

# Мощь ничтожества

С ничтожеством принципиально легче производить дела, чем с человеком высочайшего самомнения. А все вследствие такового как раз как один как раз как один как раз именно собственно что жалкий человек

, все его думы обращены во вне.

Он о для себя не высочайшего понятия. Он довольно довольно отлично понимает, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что он за дерьмо на самом деле.

И не опасается об данном сказать, он не закрыт для этого, дабы заявить, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что он глупец, глупец и дурак.

И со собственного пьедестала ничтожества он имеет возможность видать безусловно величавые и великолепные багаж .

Пожалуйста, не путай убожество с бездомным.

Зловонный бездомный и убожество – это любые багаж. Бездомный – отгалкивает.

Убожество притягивает!

Ничтожество содержит вероятность элементарно ездить на самых последних моделях

Любой один оставляйте некоторое количество прозапас.

Когда бы обучаетесь чему-нибудь: английскому ли языку, бодрым методикам продаж или же же же же же же же просто идёте в тренажерный зал, заканчивайте

вашу тренировку за долговременное время до такового, как для вас это надоест.

Любой один идет по стопам оставаться некоторое количество голодным.

Голодным в обучении. Голодным в тренировке.

Выходя по основанию стола еще надо оставаться чуточку голодным.

Это всё делается для такового, чтобы для вас не надоело ваше занятие.

Достаточно практически все в данный момент проделывают ошибка, занимаясь чем или же же же же же же до усера.

Усераться не надо.

Оставляйте ваш забота к процессу.

Делайте так, чтобы вас перло, чтобы вас прикалывало то ,  
чем вы занимаетесь.

# Задерживаете себя

В этот момент – вечность онлайн. И уже скоростями 4G никого не изумить. Все пристрастились куда то нестись, что-нибудь кликать .

Скорее – скорее.

А я всякий раз беседую собственным учащимся: Задерживаете.

Задерживаете так, как вы лишь только только лишь только только лишь только только лишь только сможете. Вследствие такового как раз как один как раз именно собственно что лишь только только лишь только только лишь только лишь только лишь только в заторможенном, буквально буквально всецело заторможенном состоянии чем какого-либо другого всего усваивается:

бодренькие способности и способы  
языки  
пища

Не надобно торопиться, у вас никто в данный момент не отбирает ваше время!

В как раз именно собственно что числе и в случае в случае

в случае в случае в случае если вы пребываете под проливным дождиком, и до вашего подъезда осталось 50 метров, ТОРМОЗИТЕ!

Под проливным дождиком вы в всяком случае промокнете, но не обращая интереса на все вышесказанное, притормозив, вы не потускнеете личный глянец личный глянец своё амбиция.

Ешьте медлительно.

Продавайте медлительно.

Гооврите медлительно, смакуя личностные мысли!

Как раз именно собственно что более это принципиально при обучении в продажах и британскому языку.

Куда ты торопишься? Тормози!

Получай удовольствие от процесса! Доводится что-нибудь потрясающее!

В именно собственно что количестве и в случае в случае в случае в случае если ты просто учишь язык, продаешь или же же же же опаздываешь на важную встречу!

Тормози! 2 минуты ничего не решат! Абсолютно!

А чтобы быть вовремя надо выходить заранее!

В последствие сего оставляй время!

Безоговорочное основная масса людей трудятся из-за средств.

Нет ничего нехорошего в том, дабы получать средства, впрочем ни разу не стоит трудиться по причине средств.

Стоит работать из-за навыка.

Лишь только навык – единственное, из-за чего стоит на самом деле работать.

Работайте, не покладая рук.

Основная масса нынешних работничков считают минутки до такого этапа, как они в конце концов, окончат трудящийся денек и сумеют

абсолютно расслабиться у себя жилища, лежа в кресле с пивом.

Данному примеру, абсолютно буквально, никоим образом не идет по стопам идти по стопам.

Работайте каждый день, не покладая рук.

Совершенствуйте собственные языковые способности, общайтесь с другими рынками реализована вашей продукции, воспользуйтесь транслейтом для такого, дабы значительно чем какого-либо другого знаться со собственными покупателями.

Этим образом, вы и основание возведете и язык выучите!

# 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:

# КАЖДОДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ ПРОДАВЦА! ОБЯЗАТЕЛЬНО К ЗАПОЛНЕНИЮ!

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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 друзей, 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 придет 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-

му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 – 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 собственно-му Великолепию – 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 – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-

му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-  
му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 же придет 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 собственно-  
му Великолепию – 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 – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-  
му Великолепию – 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 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 собственно-му Великолепию – 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 собственно-

му Великолепию – 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 собственно-му Великолепию – 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 – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

# 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.