



18+

Томас Браун

УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЕМ НА 100%

30 СЕКРЕТНЫХ ТЕЗИСОВ
УПРАВЛЕНИЯ КРУПНОЙ
КОМПАНИЕЙ

Тренинговая система
для управленцев

Томас Браун
Управление предприятием
на 100%. 30 секретных
тезисов управления крупной
компанией. Тренинговая
система для управленцев

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42350580
ISBN 9785449667618

Аннотация

Эта книга не о том, что вам надо экономить. Эта книга о том, как вам иметь столько денег, чтобы не пришлось экономить никогда. Это системный тренинг о вере, который включает мотивацию, тайм-менеджмент, продажи и приёмы НЛП. Тренинг создан для чемпионов продаж Америки, чтобы Вы заработали больше! 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. Организация "Meta Inc." запрещена на территории РФ. Книга содержит нецензурную брань.

Содержание

| | |
|--------------------------------------------|----|
| ПОЗДРАВЛЯЮ | 9 |
| У МЕНЯ ДЛЯ ВАС 2 ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ НОВОСТИ | 10 |
| ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ | 11 |
| Как твои работники воруют | 13 |
| ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ | 13 |
| СОЦ. СЕТИ | 13 |
| ТЕЛЕФОН | 14 |
| КТО ВАШ РАБОТНИК | 15 |
| НА САМОМ ДЕЛЕ | |
| ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ | 16 |
| САБОТАЖ | 18 |
| ОПОЗДАНИЯ | 18 |
| ЧТО ДЕЛАТЬ? | 20 |
| ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ | 20 |
| АУДИО-ФИКСАЦИЯ | 20 |
| GPS ФИКСАЦИЯ | 20 |
| ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА | 21 |
| ХРАНИЛИЩЕ | 21 |
| У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ | 22 |
| НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ | 23 |
| НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО | 24 |

| | |
|-----------------------------|----|
| СО СКИДКОЙ | |
| МНОГО ВОПРОСОВ | 26 |
| НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ | 30 |
| МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ | 31 |
| ПРОСТЫ! | |
| ДЕЙСТВУЙТЕ! | 32 |
| ТОЛЬКО ТО, ЧТО ВАЖНО | 33 |
| ПРОДАВАЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ | 34 |
| ПОТРЕБЛЯЕШЬ | |
| ТРУДИСЬ ЗА ОПЫТ | 35 |
| ЗАЧЕМ ОПЫТ? | 36 |
| ОТСТОЙНОЕ ОКРУЖЕНИЕ | 39 |
| ЗАДАЙСЯ ВОПРОСОМ | 40 |
| НЕ ВСПОМИНАЙ ПРОШЛОЕ | 42 |
| ТРУДИСЬ ВНЕ РАБОТЫ! | 43 |
| КАЖДЫЙ ДЕНЬ ОБУЧАЙСЯ | 44 |
| НЕ ЗЛОСЛОВЬ | 45 |
| ДАВАЙТЕ РЕКОМЕНДАЦИИ | 46 |
| ВЗАИМОДОПОЛНЯЙ! | 47 |
| ГОВОРИ О ВЫГОДЕ В ИЗМЕРИМОМ | 49 |
| ВЫРАЖЕНИИ | |
| ЛИСТ БУМАГИ – ВОЗЬМИ ЕГО | 50 |
| ОТДЫХ ТЕЛА | 51 |
| РАМКИ | 52 |
| КОНЦЕНТРИРУЙСЯ! | 56 |
| ЧУЖИЕ ЦЕЛИ | 57 |

| | |
|-------------------------------|----|
| ОЧИСТИ РАБОЧИЙ СТОЛ | 59 |
| ДЕЛЕГИРУЙ | 60 |
| ЦЕНА ТРВОЕГО ВРЕМЕНИ | 61 |
| ЗАЩИТИ СВОЁ ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ | 62 |
| КОНЦЕНТРИРУЙСЯ! | 64 |
| СЧИТАЙ ВЫГОДУ | 65 |
| УПРАЖНЕНИЕ | 66 |
| УПРАЖНЕНИЕ 2 | 67 |
| ЛОГИСТИКА | 68 |
| ВОСПОЛЬЗУЙСЯ ВРЕМЕНЕМ ПРОДАЖ | 70 |
| ПРЕДЛОЖИ БОЛЬШЕ | 71 |
| УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ | 73 |
| И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА | |
| ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ | 74 |
| РАЗОБРАЛИСЬ | |
| РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ | 75 |
| НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ | |
| К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ | 76 |
| ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ | 77 |
| ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ | 78 |
| ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – | 79 |
| УСТРОЙТЕ АКЦИЮ | |
| НЛП ЗА 5 МИНУТ | 80 |
| ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ | 81 |
| ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ | 82 |
| ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ | 83 |

| | |
|-------------------------------|-----|
| ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ | 84 |
| НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА | 85 |
| ПОДСТРОЙКА? | |
| ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ | 86 |
| КОНФЛИКТА) | |
| ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ | 87 |
| ОТСТРОЙКУ | |
| КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ | 88 |
| РЕКЛАМЫ? | |
| ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ | 89 |
| ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ | 90 |
| ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ | 91 |
| НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ | 92 |
| НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ | 93 |
| БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ | 94 |
| ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ | 95 |
| ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ | 96 |
| ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ | 106 |
| БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ | |
| ВРЕМЕНИ | |
| ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ | 110 |
| ВСЕГО У МЕНЯ 7 КНИГ. ТЕМЫ: | 110 |
| МОТИВАЦИЯ, ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ, | |
| СТАРТАП, ПРОДАЖИ, ДЕНЬГИ | |
| И ФИНАНСЫ И, КОНЕЧНО ЖЕ, | |
| АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК | |

| | |
|-----------------------------------|-----|
| МОТИВАЦИЯ НА 100%% | 112 |
| ПРАКТИКА | 121 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 193 |

**Управление предприятием
на 100%. 30 секретных
тезисов управления
крупной компанией
Тренинговая система
для управленцев**

Томас Браун

© Томас Браун, 2019

ISBN 978-5-4496-6761-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ

Дорогой друг! Поздравляю тебя с самым выгодным капиталовложением за всю твою жизнь!

Ты купил книгу, которая окупится сразу же после прочтения!

И затем, каждый год, каждый месяц будет приносить тебе сверхприбыли.

Кроме шуток. Дело в том, что большинство людей сегодня совершают роскошные ошибки, они теряют миллионы долларов, даже не подозревая об этом.

Если вы являетесь владельцем бизнеса, то как вы посмотрите на то, если ваши сотрудники будут каждый день брать у вас из кассы по 20\$?

Это же чистое воровство, скажете вы! Вы будете в гневе, если с пяти продавцов, каждый день, будете терпеть убытки по 100\$.

У МЕНЯ ДЛЯ ВАС 2 ИСКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ НОВОСТИ

Плохая: каждый ваш работник уже сегодня ворует у вас 100\$.

Он их украл сегодня. Украл вчера. Украдет – завтра. Каждый ваш работник!

Хорошая новость в том, что вы сделали лучшую инвестицию в вашей жизни и мой системный тренинг имеет одну задачу – содействовать вашему скорейшему обогащению, и, наконец, прекратить, раз и навсегда, воровство твоих работников!

А хорошая новость означает, что вы получите дополнительно как минимум 100.000\$ от вашего бизнеса в ближайший год!

Сделав для этого элементарные вещи!

ВМЕСТО ПРЕДИСЛОВИЯ

Для кого эта книга: эта книга только для владельцев малого и среднего бизнеса **в сфере торговли и оказания услуг**. Для мужчин и женщин от 35 до 50 лет.

Для тех из вас, кто уже имеет опыт ведения бизнеса либо занятия предпринимательской деятельностью.

Если вы моложе или старше – вам попросту не усвоить ту информацию которая так просто и элементарно усвоится этими людьми.

И уж тем более, Вам не стоит покупать данную книгу в том случае, если у вас нет бизнеса. Нет – дела – книгу не покупать!

Всё равно ничего не поймёте.

А если уж дело есть и есть опыт, то давай на «ты» – тебе опять же не стоит платить за эту книгу если ты ничего не собираешься менять в своих делах.

И только в том случае, если ты понимаешь, что денег у тебя от твоего бизнеса должно быть больше, если ты понимаешь, что «что то тут не так» – я имею ввиду что тебе должно приходить гораздо больше денег от твоего дела, и ты готов «наводить порядок» на рабочем месте, то что ж... в этом и только в этом случае тебе стоит приобрести сей продукт – книгу то бишь.

Чего ты не найдешь в книге:

Пространных рассуждений на тему «о том, что дескать важно доверять работникам и что все люди братья и т. д. и что друг другу надо доверять» – вот этой вот ахинеей преисполнено такое огромное количество книг, что диву даюсь, как еще все директора и владельцы предприятий не оказались на улице с таким вот уровнем доверия.

Что в книге есть:

Жестокая и не всегда приятная правда о том как большинство работников уже своровали у вас более 500 000 рублей и что темпы своего воровства они только увеличивают.

Воруют больше и больше. Им на вас насрать.

Да. В книге есть матерная брань и нецензурные слова. Потому как некоторые поступки и характеристики оборзевших мудофилов – работников никак кроме как матерной бранью я выразить не могу.

И всему этому дерьму от работников я предлагаю положить конец. Быстро и эффективно. Потому что терпеть все это – значит в скором времени начать влачить нищенское существование – а нахуя тогда дело держать и башкой отвечать?

Нищенское существование можно влачить и без дела, без бизнеса.

Так что прекращать воровство работников надо. Немедленно.

Как твои работники воруют

ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ

СОЦ. СЕТИ

Просто хуева тьма времени у сегодняшних людей уходит на всевозможные социальные сети.

Ты можешь подумать, что дескать, хуйня – война. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в социальной сети на рабочем месте лишние пару минут.

На сраном рабочем месте!

В социальной сети. За более чем 10 летний опыт работы с продавцами и владельцами торговых компаний – самое херовое что может сделать твой работник продавец – это торчать на рабочем месте в социальных сетях.

Самое лучшее – и действительно то что он должен на рабочем месте делать – это продавать.

Но эти твари сидят в социальных сетях. Вместо того чтобы обзванивать клиентам и предлагать им те товары которые реально улучшат жизнь клиентов.

Таким образом, каждая минута проведенная в социальной сети – это минута проведенная вне рабочего места. То

есть вы платите этим гандонам чтобы они работали а они не работают. А деньги получили.

То есть похитили ваши деньги! Еще раз. Деньги получили за оговоренную работу.

При приеме на работу вы ведь не говорили им «да, Таня! Ты блять, можешь сидеть и ставить лайки в сраной соцсети такой-то целые блять сутки – а я все равно буду тебе денежки платить».

Ни хера подобного. Работник обещал работать. А вы – платить за работу. Заработную плату.

Не засоциальносетевую плату – и не за торчание на ютубе. Не за то что этот мудак или мудачка сидит на ютубе.

Нет! Заработанную плату. Ту которая за работу.

Прекращайте хищения. Вводите штрафы и объявите им почему. Ласково и по-доброму предупредите что с сегодняшнего дня каждая минута в соц. сетях им будет обходиться в такую то сумму.

ТЕЛЕФОН

Разговор по телефону в рабочее время на нерабочие темы – это еще одна просто дырень – куда улетает неестественное количество вашей прибыли.

Потому что в рабочее время что должен делать ваш работник? Правильно – трудиться. **Дальше я скажу что делать с этой херовой проблемой.**

КТО ВАШ РАБОТНИК НА САМОМ ДЕЛЕ

Любой работник на вашем предприятии – кем он на самом деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который должен делать продажи – мы ведь торговлей занимаемся или еще какой то хуйней?

Так, если мы занимаемся торговлей то не логично ли предположить, что он – этот человек нам нужен только для того чтобы продавать и продавать максимально много – в нормальном состоянии – если вы платите Ивану 60 тысяч в месяц, или 720 тысяч в год, и еще примерно 400 у вас уходит на налоги в всевозможные фонды, то этот Иван для вас – некупленный мерседес.

Этот Иван должен принести вам за год как минимум в 10 раз больше чем те деньги что вы на него потратили.

Почему? Да потому что этот хер, в отличие от тебя ничем ни хуяшеньки не рискует.

Его не выебет кредитор за то что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную вовремя отчетность.

И прочая прочая прочая. Хуйня в виде СЭС и пожарников и полиции – не выебет. А тебе – мозг вынесут нахрен.

Потому что ты – владелец.

Любой инструмент должен работать. И ваш работник – только инструмент. Вы можете и должны его уважать но только до того момента пока он трудится в поте лица своего и делает все ровно, правильно и четко. А если он этого не делает – то он самое большое говно в мире.

Идём дальше.

ПУСТОЙ ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ ВОПРОСАМ

Да. Это ведь так охуенно – дружный коллектив. Типа веселье – радость и прочая хуета.

Ваши работники думают что их рабочее место – это место для веселья и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее место – это лишь сраное место где они должны въджобывать. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты что они должны делать и чего не должны делать.

Например, со столькох-то до столькох то они должны делать только общение с клиентом по телефону.

Только это. Больше ничего. **С улыбкой на лице.**

Задача естественно меняется от того, чем и как вы торгуете – но факт:

Ваши работники должны улыбаться и вилять хвостом только перед клиентами.

Очень часто можно встретить компании в которых работники заигрывают друг с другом и девочки ходят в миниюбках и их чуть ли не дерут на рабочем месте.

А клиент – стоит брошенный и никому нахуй не нужный. Такие компании скоро канут влету.

Во всем мире таких уже не осталось. Мы как всегда опаздываем, но догоним. Потому что нехуй.

САБОТАЖ

Часто происходит так что вы своим умом и силами и еще только Бог знает чем разработали стратегию и вывели формулу продаж – решили как и по какому алгоритму дарить клиентам подарки.

По какому алгоритму вести клиенту презентацию. Сколько должно быть «касаний» блять клиента. А эти мудофилы работники – стоит вам отойти немного в сторону все нахуй срывают. Делают что угодно но только не то что им сказано.

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

Потому что вы знаете например, что если вы пойдете в макдональдс и купите кофе то вам предложат пирожок.

А если не предложат то работник будет наказан.

Потому что они обвешаны все возможными видео-камерами. Они обязаны предложить еще пирожок. Даже если видят что у клиент уже сам как пирожок из-за их пирожков.

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

ОПОЗДАНИЯ

Введите систему фиксации. Она может быть элементарной. Всё та же видео-фиксация – при приходе на работу пусть сотрудник помашет в камеру и назовет время прихода.

Внимание: если в 9 утра начинается рабочий день – это значит что в 9 утра работник должен быть полностью готов к работе. Не в 9—05, переодеться – а в 9 – быть готовым принимать, звонить и обслуживать клиентов!

ЧТО ДЕЛАТЬ?

ВИДЕО-ФИКСАЦИЯ

Обвешайте весь ваш офис видео-аппаратурой. Установка сейчас будет стоить не более 20—30 тысяч рублей.

Как показывает практика, установка простой видео-камеры с возможностью вашего постоянного онлайн присутствия в офисе добавит вам лишнее рвение сотрудников и увеличит доход на пару сотен тысяч в месяц.

АУДИО-ФИКСАЦИЯ

Если продавец разъездной – позаботьтесь о том, чтобы он вел запись всех переговоров и разговоров с покупателями.

Потом вы сможете его мягко исправить и подсказать что и как делать надо а что нет.

GPS ФИКСАЦИЯ

Не допускайте отклонения от заданного маршрута если продавец разъездной. В том случае если он работает в точке, поставьте эту фиксацию так, чтобы он был полностью к ней привязан и всецело ей занимался.

ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА

Неплохо работает также штатный доносила – тот работник который контролирует и доносит о любых нарушениях в офисе.

Естественно, не все согласятся на такую должность. Однако в идеале в вашей компании некоторые из продавцов должны постукивать на своих собратьев и ничего страшного если кто то из них что то знает.

ХРАНИЛИЩЕ

Для такой хуятины как мобильный телефон – заведите хранилище – чтобы все сотрудники при входе сдавали туда телефон в отключенном состоянии и могли бы его брать только на время законного перерыва.

У НИЩИХ ДРУЗЬЯ НИЩИЕ

Главное отличие между богатыми и бедными – это не их уровень знаний. Не их образование. И не их стартовый капитал.

Поместите любого богатого человека в окружение нищих и он растеряет все до последнего цента.

Бедность – заразна. Как грипп, ветрянка или даже хуже.

Вычищайте из своего окружения бедных друзей.

Если вы хотите стать богаче – вычищайте их самым безжалостным образом. Потому что пообщавшись с ними – вы заразитесь их мышлением и их установкой на бедность.

Это очень заразно!

НЕ СЛЕДИТЕ ЗА ПОРЯДКОМ

Вне зависимости от того, кто вы и какой пост занимаете – ваши дела на вашем рабочем месте должны покрывать всё пространство вашего офиса.

Да. Иногда вы можете их немного разобрать но. Должно быть место где вы занимаете абсолютно всё пространство.

Храните в этом офисе банки с деньгами – прозрачные стеклянные банки с центами, рублями или с вашей валютой...

И пусть деньги будут на виду. В идеале – чтобы у вас было уникальное помещение где вы разбросаете мелочь и бумажные деньги по полу.

Будете ходить по ним и не будете их убирать.

НИКОГДА НЕ ПОКУПАЙТЕ НИЧЕГО СО СКИДКОЙ

Это – мышление нищего человека – экономить на всем. Пару лишних долларов не сделают вас богаче.

Не ищите ботинки на распродажах. Покупайте то что вам нравится сразу, без скидки. По той цене что заявлена. Неважно сколько переплатите – важно что вы можете это себе позволить и в следующий раз когда вы что то захотите у вас будет простоя и ясная цель – купить за столько то.

Когда хотят купить мои ученики – они покупают за полную цену и у них всего один вопрос – сколько?

И дальше, если покупка большая и денег сейчас нет на руках – единственный вопрос который они решают:

откуда достать нужную сумму?

Один вопрос мозг решает легче чем 10:

Или «откуда достать нужную сумму» или «как бы купить недорого», «не прогадаю ли я», «где можно купить еще дешевле», «как сэкономить», «не обман ли это дешевое предложение» и т. д.

Очень часто люди которые пытаются сэкономить получают некачественную услугу по дешевой цене.

Это отвратительно.

Переплатите. Но не забивайте голову дурацкими вопросами как бы сэкономить.

Вы не умрете с голода. Никак. Поэтому прекращайте беспокойство. Расслабьтесь.

Сосредоточьтесь на единственно важной вещи:

Что вы хотите и откуда достать деньги на то что вы хотите. Все.

МНОГО ВОПРОСОВ

Многие бедные люди все сильно усложняют. Они мыслят несистемно. У них сотни вопросов. Которые сбивают программу.

Они и экономят. Они и отдают долги.

Да чем они только не занимаются.

Я предлагаю делать только одно: доставать деньги. И делать это хорошо.

Понимаешь в чем дело – человек такая скотина что совершенствуется постоянно в чем то одном. Медленно.

Либо тренажерный зал. Либо алгебра-геометрия. Либо Химия. Либо деньги.

Можно и нужно прокачивать что то одно.

Так гораздо проще выработать свою систему и получать в десятки и сотни раз больше.

Сказки про всесторонне развитых бизнесменов – красавцев с обложки форбс – обман.

В реальности все миллионеры и миллиардеры – это узконаправленные личности, постоянно брюзжащие деньги! Деньги... Деньги...

99.9% всех миллионеров говорят что денег недостаточно много.

Отличие от бедных людей в том, что миллионеры жалуется на недостаток денег 1) чаще.

2) Они постоянно интересуются «где бы еще взять»?

Они жаждут денег как воды в пустыне. Они считают.

Вздыхают и снова ищут. Где? Где? Где?

Бедные просто говорят. Денег мало. У бедных долги.

А у миллионеров тоже денег мало. Вечно не хватает.

Но они алкут: откуда еще взять.

БОГАТЫЕ НИКОГДА НЕ ПОКАЗЫВАЮТ ДЕНЬГИ

Показывают только те, кто хочет кому то что то доказать.

Богатые ничего и никому не доказывают. Они молчат.

Их лица унылы;

Откуда еще взять денег.

Открой рейтинг форбс – особенно в России это заметно.

Хоть одно улыбающееся лицо?

Нет их. Вековая грусть всего народа на их лицах потому что денег хочется еще.

Не показывай деньги. Не надо.

Как работать эффективно?

Люди на рабочем месте делают все что угодно.

Делают 3 дела сразу.

Делают 4 дела сразу.

Делают 10 дел сразу.

И ничего не успевают.

А все почему?

Да потому что в в действительности, они не делают ни одного дела.

Да. Подобно мухам, они копошатся в навозе.

Да. Бумажки перекладывают.

И да. Что то обсуждают.

Но – они не делают самого главного и по большей части это относится к продавцам.

Продавцы и работники так называемого интеллектуально-го

труда должны продавать либо обслуживать клиента.

И заниматься этим не время от времени а постоянно.

То есть перманентно.

Продавцы должны абсолютно постоянно продавать.

Большинство продавцов в рабочее время планируют.

Хрен их знает что они там планируют – но они не продают а планируют.

И в общем то... ничего страшного.

Только вот заработную плату вы им за что платите?

За то что они занимаются своей работой – то есть продают.

Продавец должен постоянно закрывать сделки.

То есть предлагать людям совершить что?

Совершить покупку.

Сделать вложение.

Приобрести что то.

Купить.

Обрести и сделать все что с этим связано.

По логике вещей все это должно бы закончиться чем?

Правильно – переводом энной суммы средств на счет ва-

шей компании.

Потому что совершена продажа!

Но большинство продавцов продаж не делают.

Потому что им лень.

Вы конечно знаете, что им следует продавать и что таким образом они будут зарабатывать больше денег.

Но они не продают.

Вы конечно же знаете что они не тупорылые бараны и понимают что ТОЛЬКО ПРОДАЖИ сделают их богаче.

Да.

Они это и правда понимают.

Но все равно не продают!

Оставьте продавцов без надсмотрщика и они будут заниматься чем угодно вот только не продажами.

Они будут заниматься планированием продаж.

Обсуждением продаж.

Осуждением обсуждения продаж.

Осуждением Осуждения обсуждения продаж...

...но не продажами.

НЕ РАССКАЗЫВАЙ О ПЛАНАХ

Очень часто я слышу о том, что дескать важно делиться своими планами с окружающими людьми.

Сделайте себе татуировку:

Сказать = потерять.

Как только рассказали о чем то – считайте что потеряли. Рассказали о том что кто то очень хороший – человек портится.

Рассказали о бизнес проекте – пропало всякое желание то либо делать.

Молчите. Никому ничего не говорите. Достаточно того что вы знаете.

Сделайте грустные глаза и принимайтесь за работу.

Приведу проговорку:

«Мало говори – много делай»

Орхот Цхаим

МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТЫ!

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?

ДЕЙСТВУЙТЕ!

Большинство людей находятся перманентно в каких-то мыслях: они не знают, как и с чего начать, они не знают когда начать, они не знают, кто им поможет и больше всего их тревожит, как они будут выглядеть нелепо в том или ином случае.

Больше всего, дорогой читатель, я хочу этой книгой помочь тебе рационализировать и улучшить качество твоей жизни.

Не важно, чем ты занят: руководством компании, изучением английского языка или ты просто успешный продавец – **важно то, что твои систематические, целенаправленные действия создают движение!**

Твои же размышления – лишь отягощают процесс воплощения мыслей в реальность. Брось размышления. Действуй.

Без составления конкретного плана. Просто систематически действуй и делай каждый день какую то одну вещь (она может меняться) которая наиболее сильно приблизит тебя к результату!

ешивают добрые друзья и знакомые.

ТОЛЬКО ТО, ЧТО 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.

ПРОДАВАЙ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОТРЕБЛЯЕШЬ

Большая часть людей сегодня – это рабы потребительства.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потратить то, чего еще не получили, чего еще не заработали, не произвели.

Покупки в кредит есть ни что иное как потребление в счёт доходов будущих периодов. Это – жизнь не по средствам.

Самое простое что я всегда рекомендую людям которые не имеют возможности потреблять сегодня много: старайтесь много продавать или производить.

Вследствие того собственно что это – единый метод сделать лучше собственную жизнь, в неприятном случае людей обречены на то, дабы замерзнуть несчастнее.

Покупатель всякий раз вожделеет купить еще более и ещё более.

Изготавливать более чем вы потребляете – это единый метод замерзнуть богаче и независимее от иных людей.

Изготовитель всякий раз совершенствуется. Он неизбежно покупает навык. И в конце концов делается победителем.

ТРУДИСЬ ЗА ОПЫТ

Основная масса людей трудится за средства. Они готовы трудиться на постылой работе и увлекаться что делом собственно что им не по душе.

Лишь только бы платили. В конечном результате их дорога ведет в застой.

Другое дело – фавориты.

Они не трудятся за средства. Фавориты собственной жизни возводят для себя монный фундамент навыка.

И в случае если все кругом растрачивают время в замен на средства, то фавориты растрачивают время в замен на навык (деньги они как правило получают не наименьшие, а гигантские, но это – вторично)

ЗАЧЕМ ОПЫТ?

Кто то произнесет, ну это, типа когда ты трудился в какой то солидной фирмы и имеешь возможность сослаться на это в резюме...

Это в корне не правильно.

Навык – это комплект моторной и психической памяти, которую получает человек в процессе собственной жизнедеятельности.

Это то, собственно что нельзя ампутировать, выжечь, извлечь.

Это сложно потрогать или увидеть. Некоторые составляющие подобного опыта – магичны.

Например, из недалекой среднеазиатской страны к нам на заработки приехал некто... Абрам.

Он – гипотетический, в вакууме.

Пошел работать в шаурмичной.

Открыл свою шаурму.

Его разорили.

Он снова открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Вновь открыл.

Открыл вторую, третью, вблизи – его разрушение с апельсинами.

Исходя из моих познаний людской природы, в случае если он прогорел 3 и больше один и вновь стал у прилавка – он достигнет всего.

И не так важно, сколько один его перекроют. Разрушат его палатку.

Разорят.

Принципно именно собственно что у него есть опыт. Он – изнутри. Он был проведен огонь, воду и медные трубы.

Он раскрывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый боец шаурмичных войск.

Работайте по основанию навыка.

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Лишь только только лишь только только навык содержит смысл. Ваша заработная оплата – ничто по сопоставлению с навыком.

СЧИТАЙТЕ СВОЁ ВРЕМЯ И Создавайте Лишь только только лишь только ТО Как раз именно собственно что Навевает Для вас И Методы И Наслаждение

Ключевая большое количество людей заняты рутинным, безусловно не приносящим ни малейшего удовольствия трудом.

Больше этакого, данный работа не навевает им и средств.

Сочтите как раз именно собственно что навевает для вас более всего средств и наслаждения и занимайтесь лишь только только только сведениям.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Любой раз.

ОТСТОЙНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Буквально буквально всецело делает человека окружение.

Наши друзья, личные люд. Наближайшие.

Неуспешные и всякий день ноющие люд числятся прямой опасностью на пути к вашему триумфе.

С ними вы гарантированно завязнете в бездне посредственности и ни разу из нее не выберетесь.

ЗАДАЙСЯ ВОПРОСОМ

Ключевая большая количество людей живут без вопросов.

Они не обожают отвечать на вопросы и думать.

Они думают.

Как один как раз именно собственно что будет если?

Как раз как один как раз именно собственно что станет когда?

Эти вопросы – неправильные. Они устанавливают вас в оценочное состояние.

Они принуждают вас мыслить о том, как раз как один как раз именно собственно что о вас взвесят иные люд. Это в корне неверно.

В обмен этого задавайтесь вопросом: «Как?»»

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить местоположение такового или же же же же иного человека?

Как мне устроить так, дабы он/ она возжелала вся-

кий день знаясь со мной и создавать мне приятно?

Это правильные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Главная большущее численность людей достаточно прочно беспокоятся о будущем и присваивают значение еще не наступившему денька вероятно, довольно большое.

Вместе с как раз именно собственно что они упускают возможности денька текущего.

Не фрустрируй о будущем

Проживите сегодняшним днем и получайте удовольствие уже в данный момент от работы, которой уже в этот момент вы занимаетесь.

Достаточно большое количество дум о будущем – это большущий груз ответственности. Проживите в подлинном.

НЕ ВСПОМИНАЙ ПРОШЛОЕ

Как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В прошлом чаще всего есть или же же же груз неудач или же же же опыт побед.

Вспоминая личные победы люди почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Довольно же погружаясь в личные неудачи вы рискуете броситься в петлю негативного опыта.

В всяком случае. В минувшем большое количество побед и разочарований.

Не стоит припоминать.

Стоит покорять бодренькие вершины!

ТРУДИСЬ ВНЕ РАБОТЫ!

Буквально все, в этот момент довольно буквально все люди трудятся лишь толькотолько только лишь только на работе.

Они считают, как раз именно собственно что в их прямые прямые прямые обязанности заходит лишь только только лишь только выполнение собственного долга впрямую, на рабочем пространстве,

за пределами рабочего пространства они не ударяют перст о перст.

Не стоит уподобляться им. Рано или же же поздно, они проиграют.

Неплох лишь только что работник, который трудится всякий раз.

Когда он ест, когда он дремлет, когда он с семьём.

Когда вся жизнь человека приурочена к его работе. Лишь только подобный человек достигнет вершин фурора.

КАЖДЫЙ ДЕНЬ ОБУЧАЙСЯ

В высшей степени принципиально каждый день обучаться. Взыскивать свежие поручение не из-за заработной платы и не из-за средств (хотя из-за сего тоже)

а исходя из суждений покупки свежих способностей и навыка.

Основная масса людей не готовы на это.

Вы- готовы но бы вследствие того собственно что читаете мою книгу!

НЕ ЗЛОСЛОВЬ

В том числе и в случае если вы понимаете собственно что то нехорошего о ином человеке, не стоит болтать о нем дурно:

В первую очередь это создаст вам плохую репутацию гнилого языка.

Гласите лишь только не плохое о людях.

Не надо грязищи. В данный момент в обществе ее очень большое количество.

ДАВАЙТЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

В случае если вы трудились с кем то и для вас данный человек крепко несомненно помог – вы сможете советовать его кому то

из вашего близкого окружения.

Сейчас вечность переполненной инфы.

У людей просто не случается иногда времени на фильтрацию обыденного от на самом деле стоящего.

Помогите людям!

Поведайте о том, как для вас то то несомненно помог в что или же другой истории.

ВЗАИМОДОПОЛНЯЙ!

В случае в случае в случае если вы увлекаетесь предложениями в области страхования, и у вас есть люд кто увлекается к примеру, недвижимостью,

рекомендуйте данных людей тем, кому они имеют все шансы быть имеют все шансы быть имеют все шансы быть могут быть полезны.

К примеру вы не потускнеете личный глянец собственную основание, но обретете правильных приятелей.

Молва о вас сходит как о добросовестном, честном человеке.

Довольно Буквально все Люд В этот момент Абсолютно НЕ Имеют все шансы Болтать

Они всякий день болтают. Но не беседуют.

А это не одно и еще.

Пахнуть абсурд и реализовывать оптимальную информацию – это принципино любые вещи!

Для вас стоит реализовывать оптимальную информацию, а не пахнуть абсурд.

Гласите языком выгоды для вашего слушателя.

Как раз именно собственно что он получит?

Как раз именно собственно что с этакого, как раз именно собственно что он вас слушает?

Какая как раз полезность для него?

Как раз именно собственно что он получит, разговаривая с вами?

Как раз именно собственно что сэкономит?

ГОВОРИ О ВЫГОДЕ В ИЗМЕРИМОМ ВЫРАЖЕНИИ

и подтверждаёте это калькулятором касию!

Не стоит элементарно к примеру разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

Покажите ему как он сэкономит личностные методы получив у вас именно собственно что или же же же другой продукт, продукт или же же же услугу!

Как поменяется его жизнь в наилучшую сторону?

ЛИСТ БУМАГИ – ВОЗЬМИ ЕГО

И покажите наглядно, записывая все цифры, каким образом ваш клиентзаказчик приблизится к успеху вместе с покупкой у вас собственно что или же же иной вещи!

Сделайте все расчеты и покажите их на калькуляторе касию.

ОТДЫХ ТЕЛА

Большинство наших коллег, устав от работы отдыхают лежа на диване у телека.

Кто то играет в видео игры. Все это вызывает только лишь только апатию.

Для вас стоит на развлечения всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься аква видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Лишь только только лишь только буквально всецело отдыхая, давая отдохнуть собственному туловищу, абсолютно наверное ждать от него величавых свершений в завтрашнем дне!

РАМКИ

В случае в случае в случае если в этот момент ваш круг приятелей раз, то дерзко расширяйте ваш круг приятелей.

Интересуйтесь новейшими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с новейшими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

Делайте Памятке

Большинство людей без сомнения имеют все шансы как раз именно собственно что то создавать достаточно сносно, вобщем всякий раз есть пространство оптимизации.

В собственно что числе и для себя, для абсолютно рутинного дела идет по стопам делать памятке.

По продажам.

По уборке квартир.

По прогулкам.

Абсолютно буквально, все в данном мире абсолютно на-верное устроить ещё больше оптимизированным.

Ещё больше удобным и больше надежным!

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!

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

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!

ОЧИСТИ РАБОЧИЙ СТОЛ

Ключевая большое количество трудящихся столов – как помойные ямы.

Отыскать как раз именно собственно что или же же на их не видется вероятным.

Перед именно собственно что как приступить к работе, буквально всецело очистите рабочее место.

Ничто не надлежит вас абстрагировать о переписки, в случае в случае в случае если вы увлекаетесь перепиской!

Ничто не надлежит вас абстрагировать от телефонного беседы, в случае в случае в случае если вы гласите с кем или же же по телефонному аппарату.

Сего элементарно не надлежит быть.

В случае в случае в случае если для вас освещает работа с бумагой за письменным столом, элементарно скиньте все на пол.

Вдогонку за собственно что уберете.

ДЕЛЕГИРУЙ

По довольно буквально всем вашим факторам вашего собственного роли не потребуется.

В этот момент – абсолютно прогрессивное разговор.

Есть знатоки которые заняты именно собственно что или же же же другой работой.

Есть ветеринары, доктора, торговцы и зубопротезисты.

Есть таксомотор и повара.

Как раз именно собственно что то абсолютно наверное делегировать технике.

Делегируйте ваши возможности как это безусловно вероятно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться жилья – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

ЦЕНА ТВОЕГО ВРЕМЕНИ

Безоговорочное ключевая большое количество людей аристократия не понимают, сколько стоит их время.

Для вас надобно аристократия, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы увлекаетесь главным обликом собственной работы.

Не стоит допускать, дабы вы промышляли наименее оплачиваемым виом работы

ЗАЩИТИ СВОЁ ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ

В случае в случае в случае если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно основаниям, дерзко отгоняете его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стенку, которая отстаивает ваше рабочее время от шуток, новостей и лишних бесед.

Попробуйте вспомнить вспомнить, за как раз именно собственно что вы получаете собственную огромную часть оплаты.

Лишь только только лишь только сведениям и занимайтесь.

ПРИБРЕТИТЕ Для себя Кое-какое численность **ВРЕМЕНИ**

Именно собственно что это значит?

Это значит именно собственно что для вас ни разу не стоит заниматься неквалифицированным трудом.

Оособенно, в случае в случае если вы торгош – это больше высокооплачиваемая работа.

Пусть все иные занимаются другими видами работы.

Наймите такси, чтобы довели вас до аэропорта, а сами работайте на заднем сидиньи!

Вы как торгош обязаны наваривать малое численность 60 \$ в час, а такси – это низкооплачиваемая работа,

куда идут люди которые не потрудились обзавестись сколь-нибудь умными мыслями.

Они не увеличивали личные знания.

Они не охраняли свое золотое время.

Как раз вследствие такового они всякий раз станут владеть бесценок, дабы как то сближать концы с концами.

Ваше дело – купить ещё времени.

Ваша задача – продавать. И делать это всякую дополнительную секунду времени.

Их задачка – вертеть баранку. Более они ни на как раз именно собственно что не готовы.

Они не желают мыслить.

Безусловно вероятно, когда то кто то из их станет мыслить более и приблизится к для вас по уровню прибылей, но в этот момент они заняты тем, как раз именно собственно что крутят баранку.

А вы – спекулянт. Невозможно вертеть для вас баранку.

Вследствие такового как раз именно собственно что это не ваше дело.

Ваше- реализовывать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – реализовывать.

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.

СЧИТАЙ ВЫГОДУ

Любой раз, абсолютно любой раз, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до работы.

Считайте ваше время, как раз именно собственно что вы тратите на способ еды.

Считайте всякий раз вследствие такового как раз именно собственно что вы обязаны наваривать собственным единым делом – продажами.

Все, как раз именно собственно что не навевает для вас выгоды – отбирает ее.

Лишь только только лишь только бодрый подсчет приведет вас на верхушку продаж!

УПРАЖНЕНИЕ

посчитай, сколько стоит один час твоего времени!

Сколько стоит 8 часов твоего времени?

Сколько стоит твоя одна минута?

УПРАЖНЕНИЕ 2

Поразмысли над тем, какую цену будет иметь для тебя последняя минута твоей жизни?

Что ты будешь готов отдать за дополнительную минуту?

У тебя есть сейчас эти минуты. Дополнительные. На что ты их трратишь?

ЛОГИСТИКА

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?
На работу и обратно?

В среднем, люд растрачивают 2 часа в денек на дорогу!
2 часа в день!

В случае в случае в случае если ваш заработок больше 50 \$
в час, то это значит, как раз именно собственно что вы увлекаетесь не собственным делом цельных 2 часа в день!

Вы любой денек отдаете вникуда 100 долларов!

Вы трудитесь 28 дней в неделю и 2 денька в луна у вас выходной?

Это означает как раз именно собственно что 2800 \$ в луна вы элементарно отдаете в никуда!

В замен этакого, дабы увлекаться продажами, встречаться с главными покупателями и исполнять контракты...

как раз именно собственно что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилище вблизи с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутках от работы!

Но ни разу не растрачивайте на это столько времени!

ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ Продукт Или же же Предложение
Правильными Словами

Ни разу не гласите «продать».

Взамен сего предлагайте купить.

Получить.

Приобрести. Счесть выгоду.

Не говорите оплатить.

Предлагайте внести взнос.

Одобрить предложение.

ВОСПОЛЬЗУЙСЯ ВРЕМЕНЕМ ПРОДАЖ

Главная множество продавцов и других людей его не пользуются. Вы – воспользуйтесь.

Это время когда все покупатели на работе. Когда они живут, работают, наличествуют в доступе.

Для вас идет по стопам буквально всецело назначить это время работе с покупателями и продавать больше, еще больше!

Любой один **ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ** О Для себя

Поздравляйте ваших покупателей с днями рождения. Высылайте открытки.

Помните важные даты ваших покупателей. И любой один напоминайте о для себя.

ПРЕДЛОЖИ БОЛЬШЕ

Буквально все торговцы недооценивают возможности покупок вашими клиентами. А они имеют все шансы купить больше. Ещё больше.

Любой один предлагайте доходные приобретения.

Предлагайте больше выгоды вашим покупателям.

Они уже в этот момент готовы приобрести больше чем вы думаете.

Предложите им это!

Требуйте Собственных Назначений

Устройте все собственно что лишь только вполне вероятно для вашего клиента и требуйте у него собственных назначений.

Мои учащиеся всякий раз наращивают реализации в 1-ые 30 дней минимальное количество в 2 раза вследствие того собственно что прежде они не умоляли

предназначений у личных клиентов.

Это вал продаж.

Золотое дно. Любой один просите личных предназначений у ваших покупателей!

У их есть товарищи, как малое численность 3 компаньонов кому надо то, именно собственно что у вас есть!

Это все аспекты, которые надо беречь на 100% чтобы быстрее всего преуспеть в продажах и гарантированно при-

растить индивидуальный доход.

Наилучших правил нет и быть не имеет возможность.

Элементарно делайте их и вы увидите, как круто изменится ваша жизнь!

Дальше идет тетрадь для каждодневного заполнения!

Это еще в обязательном порядке создавать постольку вследствие такого именно собственно что лишь только только лишь только системная работа выделяет результат!

УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ ДЛЯ БИЗНЕСА

Каждый бизнесмен сталкивается с проблемой привлечения клиентов к своему продукту. Все бизнесы объединяет одна вещь – требуется навык продаж. В этой главе раскроем основные принципы и методы, помогающие увеличить поток клиентов.

Для начала, когда у вас есть уже готовый продукт – вам нужно привлечь к нему людей. Что для этого необходимо?

Для начала необходимо понять, кто ваша целевая аудитория. Целевая аудитория – это ваши потенциальные клиенты. Это очень важно и поможет не тратить ресурсы зря. Приведу самый простой пример: если Инстаграм-блогер, пишущий на тему материнства будет рекламироваться в блогах с мужской аудиторией – рекламный бюджет будет потрачен напрасно.

ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ

Что дальше? А дальше её нужно активно привлекать. Сбор базы данных и холодный обзвон – один из работающих способов. Тут важно не просто позвонить и описать продукт, а быть готовым к возражениям, отказам. Для этого обычно всем менеджерам прописывают скрипты. Как правило, сделать это с первого раза довольно сложно, но методом проб и ошибок модно достичь наилучшего результата. Когда менеджер будет заранее подготовлен к возражениям – шансы продажи увеличиваются в разы. Доверие вызывают только те, кто знает что ответить, четок и последователен в своих действиях.

РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ

Она приводит не только к как таковым продажам, но и к тому, что люди вас запомнят. Потому что мало кто, увидев рекламу новых бумажных платочков побежит сразу же за ними в магазин. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти невольно всплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в огромном потоке информации людям становится все сложнее улавливать её, а бизнесменам привлекать людей. Подумайте, чем вы можете отличиться от других в своей рекламе и запомниться. Может какая-то навязчивая песня? По-моему рабочий метод. Или наоборот, полная тишина... любой точно обратит внимание на экран своего телевизора, где его будет ждать изображение вашего продукта. Опять же, стоит уделить внимание уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце рекламировать барбершоп. Да, может какая-то часть девушек заботливо покажет эту рекламу своему молодому человеку, но какой это будет процент? Ваши вложения всегда должны быть направлены в максимально эффективное русло.

К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ

также можно отнести раздачу листовок. Один из старых методов, но не так уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли сможете привлечь через рекламу в социальной сети, а вот рассказать об акции в аптеке за поворотом, почему нет? А если промоутер, привлекая посетителей в новую кофейню, будет ещё и в придачу говорить «при предъявлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Этот метод, во-первых, поможет людям узнать о вас. Во-вторых, придя за бесплатным кофе, от запаха свежеспеченных круассанов захочется и его. Ну а если качество продукта было оценено по максимуму, вот вам и постоянный клиент, узнавший о вас с помощью обычной листовки

ДАЛЕЕ РЕКЛАМА В ИНТЕРНЕТЕ

Сейчас это направление сделало большой шаг вперёд и эффективность данного метода возросла в разы. Сюда относятся и социальные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сегодня есть возможность настраивать рекламу так, что она будет показываться только людям, которые заинтересованы в данной тематике (были на похожих сайтах, искали похожий товар), поэтому результаты не заставят себя долго ждать.

ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

– тут есть, где разгуляться. Главное, понимать, чем цеплять в той или иной сети. Например, Инстаграм – чисто визуальная сеть. Здесь важны фотографии продукта, общий вид профиля, его наполненность. После заполнения аккаунта важно уделить внимание набору аудитории. Можно сотрудничать с крупными блогерами на бартерной основе. Вы им бесплатно продукт – они вам обзор. И, как следствие, новых клиентов.

ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ

Два по цене одного. Или скидка 50% на второй товар. Такие вещи всегда привлекают людей, так как каждый хочет сэкономить и выберет место, где можно купить выгоднее. Для бизнесменов это возможность не только увеличить оборот товара, но и привлечь новую аудиторию.

Распространяйте коммерческие предложения. Здесь главное грамотно его составить и отправлять людям, которым сотрудничество с вами было бы выгодно.

НЛП ЗА 5 МИНУТ

Стоя у самых истоков НЛП, можно с уверенностью сказать, что сейчас в Нейро-лингвистическом программировании много воды.

Люди ходят на всевозможные семинары, где им объясняют простейшие вещи под видом секретов.

Секреты в НЛП действительно есть.

Но они доступны лишь немногим. А их применение – настоящее таинство.

В этом тренинге мы будем разбирать главные секреты НЛП, а также то, что преподносится за десятки тысяч долларов у тренеров-шарлатанов.

ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ

Очевидно, не так ли, что если ты сидишь рядом с собеседником, вы смотрите приблизительно в одну сторону, то у вас гораздо лучше будет складываться разговор, чем если вы смотрите друг на друга?

Если у людей намечается спор, в результате которого нужно найти компромисс, который полностью всех бы устроил, то очевидно же, что надо смотреть в одну сторону, внимательно слушать собеседника и не кричать на него?

Ок. Какого же хрена? Какого хрена я спрашиваю, за эту элементарную информацию, тренеры, которые даже не стояли у истоков НЛП, берут огромные средства?

Там где эти тренеры учились, я преподавал. А там где ученики этих тренеров учились, я трубу шатал!

Мои тайнства опережают время как минимум на 3000 лет.

ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ

Да, мы на тренингах также проводим это мероприятие.

Типа надо дышать как твой собеседник.

Но это не значит что секунда в секунду. Вход выдох.

Приблизительно в одном темпе. Приблизительно.

Если он дышит носом – ты дыши ртом. Если он дышит ртом – и ты также дыши!

ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ

Если твой начальник любит силиконовых шлюх и рассказывает тебе об этом, то не вздумай ему говорить о каких-нибудь заповедях

или о том, что главное – душа. Если ты скажешь это, то сразу попадешь в АД. Рукосотворенный твоим же начальником.

Локальный ад. Специально для тебя.

Любит он силиконовых давалок. Скажи что это круто! Поинтересуйся каких? Брюнеток, блондинок. Скажи круто!

Секретное правило в действии:

**Если твой начальник или генеральный клиент – му-
дак и не любит силиконовых давалок – то ни слова
о давалках!**

Если он любит свою жену и она умная, делай вид, что ты в поиске умной женщины для семьи.

Надо тебе говорить, что не стоит чрезмерно интересоваться его женой?

Это дорога в АД!:))

p.s. на самом деле все мы любим силиконовых давалок – ну что может быть прекраснее губ-пельменей, жопы – будто туда телевизор засунули и сисек-подушек безопасности?

ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ

Если собеседник трет нос, ты можешь коснуться уха (своего)

Если он почесал спину, можешь заложить руку за поясницу.

То есть надо делать однонаправленные движения с твоим собеседником. Это понятно, что не надо полностью копировать его действия?

p/s/ на курсах НЛПеров люди выходят зомби-дебилами, не все но многие:

Они начинают подстраиваться по движениям, якорить, смотреть на глаза и искать ключи глазного доступа.

Чем важнее персона с кем они общаются, тем тщательнее они всю эту херь мутят и человек устраивает им личный ад!

Понятно ли тебе, о падаван, что подстраиваться надо так, чтобы собеседник этого не замечал?

НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА ПОДСТРОЙКА?

Дело в том, что подстроившись, ты можешь вести собеседника к тому, что нужно именно тебе. К своей выгоде управлять человеком.

Вместо споров, распросов и пиздеца, создается доверие и как следствие, выгодные контракты, расположение сильных мира сего и денежка.

Ну и силиконовые пустышки, как итог того, что у тебя денежка.

Ебись-не хочу.

ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА)

Также подстройка помогает уйти от ебли мозга твоей женою когда ты рано утром возвращаешься домой.

По правде говоря, тут лучше всего работает другой приём: вместо того, чтобы рано утром прийти домой и огрести от жены, лучше, если ты уж загулял, пропади на 3 дня!

Все за тебя будут беспокоиться, а ты скажешь, что заблудился. И дорогу не мог найти!

На митинге был и как результат, кормился пару суток в КПЗ...

Выпил и потерял паспорт и имя забыл...

Да всё что угодно – главное чтобы домашние волновались!

Так ты избежишь утреннего Ада.

Это когда уже болит голова от выпитого вчера, а жена уже проснулась и, полная сил начинает ебать твою душу.

Нет ничего хуже этого, потому что вступить с ней в раппорт (подстроиться) можно, но тогда настроение испортится нахрен. Зачем?

ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ ОТСТРОЙКУ

То есть просто не появиться. Пару дней.

Мобила должна быть отключена!

Где еще делается отстройка?

Наиболее эффективно, когда вам звонит интернет провайдер – просто говорите, чтобы он позвонил вашей жене и сказал что вы рядом с ним.

А когда он отказывает (они отказывают) обвиняешь его в бесчеловечности и шлешь нафиг!

КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?

Например, для каждого вида рекламы (по телевизору, радио, в социальных сетях, в интернете) запустите свой промокод на скидку. Так вы узнаете, откуда больше всего пришло людей.

Итак, клиентов привлекли. Что дальше? Нужно продать. И вот некоторые принципы, которые важно соблюдать.

ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ

Помните, что вы продаёте всегда одному конкретному человеку. И подход к каждому должен быть разным, он должен быть индивидуальным. Каждая продажа отличается от другой. Чтобы быть успешным менеджером, мало разбираться лишь в своём продукте, необходимо ещё иметь навыки психологии, понимать мотивы людей, знать, чем их зацепить.

ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ

В наше время практически любой товар можно купить в тысяче разных мест. Как же привлечь покупателя к своему бизнесу? Расскажите ему о своих качествах, как эксперта. Покажите, что вы разбираетесь в продукте, осознаете проблему и главное – знаете как её решить.

Задавайте вопросы. Чем больше клиент говорит, тем больше вы узнаете о его потребностях. Зачем ему этот продукт, сколько он готов заплатить, что его смущает, о чем он думает. Если говорить будете только вы – велик риск того, что вы просто не угадаете желание клиента.

Всегда говорите на доступном языке. Если вы видите, что мужчина пришёл покупать жене пылесос, но сам ничего в этом не смыслит – характеристика товара должна содержать выгоду конкретно для этого человека. Например, пылесос бесшумный и работает в три раза мощнее (а значит быстрее) остальных. И вот по выходным вас уже не раздражают звуки пылесоса.

ОПИСЫВАЙТЕ РЕЗУЛЬТАТ

Все же хоть раз от продавцов слышали «вот я сама себе беру и ни разу не пожалела» или «у меня подруга сыну в подарок купила, тот в восторге был». Это погружает клиента в позитивное будущее, которое возможно при покупке вашего товара.

НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ

Если клиент спорит – дайте ему почувствовать, что он прав. Отступите от темы и переходите к другим проблемам, которые решает продукт.

НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ

Как только вы видите, что клиент хоть немного, но заинтересован – предлагайте покупку. Если человек не готов совершить её здесь и сейчас – бронируйте, предлагайте рассрочку, просите Контакты до дальнейшей связи. Вы должны сделать все возможное, чтобы не упустить клиента из виду навсегда. Пусть он не купит сейчас, но позвони вы ему через месяц и предложи скидку – вот вам и покупка.

БАЛУЙТЕ ПОСТОЯННЫХ КЛИЕНТОВ

Не забывайте, что любого клиента мало привлечь и продать один раз – в идеале каждый клиент должен стать постоянным. Дисконтные карты с накоплением баллов или скидкой, специальные акции для постоянных клиентов, подарки. Это всегда работает. Такие места, как кофейни, например, продают продукт, который человек способен покупать каждый день. А что заставит его ходить именно к вам, если рядом ещё три штуки? Да и кофе везде неплохой... а подарите ему карточку, где он будет отмечать каждую выпитую у вас чашечку. Пусть выпьет шесть, а седьмую вы ему подарите бесплатно! И кофеману приятно, и у вас клиент есть.

ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ

Когда вы отвечаете за качество товара – вы вызываете доверие. Это главное. Без него ни одна продажа не осуществляется, а постоянный клиент уж тем более не находится.

И главное! Никогда не забывайте о качестве услуг. Без этого все вышеперечисленное не работает. Даже если вы завернете все в красивую упаковку, долго не протяните. Всегда следите, какие люди работают в вашей команде. К сожалению, люди непредсказуемы и те, кто на первый взгляд казался заинтересованным в работе и ответственным – со временем показывает себя совершенно с Другой стороны. Не допускайте того, чтобы ваши рекламные бюджеты уходили в никуда только из-за неграмотных менеджеров. Или некачественной упаковки. И таких «или» в каждом бизнесе очень много.

ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

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

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

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

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

Однако, когда дело касается личных вопросов или бытовых проблем, эффективность резко снижается. Почему так происходит? Психологами было установлено, что как только человек попадает в зону своего комфорта (приходит домой), появляться некая лень. При этом каждый стремиться что-то

для себя, по постоянно откладывает сроки выполнения. Мы отвлекаемся на посторонние факторы, которые способствуют нашему отдыху.

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

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

Самоорганизованность

Интеллект

Профессиональные и личные качества

Терпение

Время

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

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

Интеллект – определенная способность мышления, которая становится сугубо личным ресурсом отдельного человека. Интеллектуальные способности должны быть направлены

на выполнение задач нестандартным способом. Так вы будите выделяться среди других.

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

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

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

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

Так же давайте разберем те вещи, которые улучшают эф-

фективность:

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

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

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

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

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

Повышать личную эффективность важно. Она может вли-

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

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

Фрилансеры – Это люди, которые не имеют одного постоянного работодателя, а выполняют проекты на заказ, чаще всего, удаленно. Такие люди постоянно работают с большим количеством данных, и потому они подвержены информационной перегрузке. Поэтому фрилансер часто тратит на выполнение задания более часа даже в том случае, если оно

может быть закончено за 15 минут. Для того чтобы сэкономить время, увеличивать количество реализуемых проектов и свои доходы не в ущерб личным делам, эти специалисты должны осваивать методы повышения личной эффективности.

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

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

Решите, от чего вы можете отказаться. Старайтесь мыслить критически, учитывая текущую ситуацию. Используйте следующий метод: спрашивайте себя, стали бы вы заниматься тем, что делаете сейчас, если бы вам нужно было на-

чинать эту деятельность только в данный момент, с учетом ваших имеющихся способностей и возможностей. Если вы не можете ответить на данный вопрос положительно, то задачу лучше отложить или отменить. Оцените с этой позиции все ваши рабочие дела и занятия, на которые вы тратите свое свободное время. Найдите те из них, которые можно будет оставить ради достижения более важных целей. Данный метод позволит вам рационально использовать время.

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

Какие дела заслуживают особенного внимания?

Принесут ли они мне наибольшую пользу?

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

Думайте о воодушевляющих вещах. Старайтесь мыслить в позитивном ключе. Имейте в виду, что ход наших мыслей во многом влияет на то, что с нами происходит. Думайте и говорите о приятных для себя вещах, а не о страхах и опасениях. Будьте творцом своей судьбы, не жалуйтесь ни на что и никого ни в чем не вините. Не критикуйте других людей.

Думайте только о будущем и о ваших планах по его улучшению. Не застревайте в прошлом. Если вы будете мыслить подобным образом, у вас все получится. Это по-настоящему действенный метод, помогающий добиться хороших результатов.

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

Конечно, в работе всегда будут находиться вещи, которые препятствуют ее выполнению. Если вы сможете от них отказаться, ваша эффективность будет повышаться. Наиболее распространенной является лень. Люди боятся нововведений, боятся менять привычную обстановку, лишиться стабильности, которую они очень ценят. При этом никто не спорит с тем, что лень – это недостаток, от которого нужно избавляться. А вот страх перемен преодолеть в одиночку очень сложно.

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

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

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

Личная эффективность неразрывно связана с саморазвитием. Постоянно занимайтесь самообразованием. Это действенный метод повышения личной эффективности. Профессионалы никогда не перестают учиться, они становятся вечными студентами. Выясните, какими навыками вам нужно овладеть для того, чтобы увеличить скорость работы и добиться лучших показателей своей деятельности. Приобретайте умения, которые помогут вам быть высококлассным специалистом в своей отрасли. Определите цели обучения, разработайте план и приступайте к формированию и развитию необходимых умений. Будьте всегда настроены на достижение наилучших результатов в любом деле.

В заключении можно сказать, что повышать личную эффективность нужно путем выработки определенных привычек, приобретение которых положительно скажется на работоспособности, повысит вашу самооценку и принесет пози-

тивный результат, как в жизни, так и в карьере.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ БОЛЬШЕГО ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

Чек лист:

1) Отключайте мобильный телефон все время, когда он вам не требуется для звонков и включайте его на 5 минут раз в 3 часа, чтобы по-необходимости, отписаться в ватсап либо перезвонить по важному делу.

Что делает большинство: большинство людей постоянно на связи.

Они принимают во время трудового процесса ненужные, отвлекающие звонки.

Люди «виснут» из-за телефонов!

Ни одно даже самое мощное устройство в мире не способно делать два дела сразу.

Даже очень быстрый и мощный компьютер начинает работать медленнее, когда у него поставлено несколько задач.

Он начинает переключаться между заданиями. Ему требуется время на переключение. Это отнимает память.

С человеком всё куда хуже.

В автономном режиме у нас работают разве что обеспечивательные системы: пищеварение, дыхание, кровеносная система и ЦНС (центральная нервная система)

Всё остальное – продукт нашей мыслительной деятельности. Максимально неэффективно: трудиться и отвлекаться на телефонные звонки!

2) Крутите этот мир, но не позволяйте миру управлять вами:

Это означает, что для производственного процесса – когда вы что то делаете вам необходим личный бункер!

Это значит, что вам нужно место и окружение, которое как нельзя лучше впишется в вашу сегодняшнюю задачу и не будет вас ни от чего отвлекать.

Не покупайтесь на рекламу. Не просматривайте каждые 5 минут почтовый ящик. Уверяю вас, ничего страшного не произойдет, если вы не ответите на письмо из рассылки!

3) Крутите этот мир.

Вам крайне важно создать максимальное движение в этом мире. К счастью, сейчас век автоматизации.

Вы легко можете управлять мыслями сотен людей, просто запуская рассылку.

Запускайте рассылку. И не читайте, что на нее ответили.

Снова запускайте. И снова! И опять!

Долбите ваших покупателей, друзей, клиентов пока

а) Они не купят

б) Пока их не стошнит и они не отморозятся. Но даже тогда продолжайте долбить.

4) Говорите на языке выгоды.

Сегодня важно экономно расходовать время твоего собе-

седника. Поэтому продай ему интерес к тебе.

Говори на языке выгоды.

Намекая, что приобретение у тебя того-то продукта принесет столько то денег!

Или что общение с тобой позволит ему получить определенные преференции там то.

Само собой разумеется, что выгоду от общения с тобой нужно продавать только тем людям, кто и тебе будет выгоден.

Иначе наберешь в свое окружение бомжей с вокзала!

5) Не оценивайте себя и не думайте о том, как вы будете выглядеть в глазах общественности, а тем более, в социальных сетях!

Оценивая себя, вы будете погружены во внутрь и неизбежно свалитесь с производственного пути.

Производитель себя не оценивает. Он – производит!

6) Заведи блокнот и записывай туда всё что надо.

Не стоит держать в голове абсолютно все контакты, записи и напоминания.

Я бы не стал пользоваться и телефоном для этих целей.

Заходя в телефон, можно на очень многое отвлечься.

Для того, чтобы не засорять мозг излишней информацией, рекомендую пользоваться блокнотом и авторучкой.

Просто записывай встречи, контакты, траты – все в блокнот. Это будет крайне удобно для тебя.

Не стоит держать в голове все что предстоит сделать. Го-

лова – чтобы есть и говорить. Это не блок памяти.

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!

МОТИВАЦИЯ НА 100% %

Это надобно уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

Как живут современные люди? Все бегом, быстро- быстро, а то поезд уйдет, и «вновь по шпалам».

А пешком по шпалам уже никому не в кайф. Ловля ехать в дорогом комфортабельном авто, есть

в богатых ресторанах, поприсутствуешь в замках с бассейном. Пока же только лишь только переполненное метро, забитые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражах. Всякий день рутина, работа, которая уже давно бесит, дома-неустроенный быт, всякий раз недовольный муж, проблемы с детьми, каковые ну никаким образом не стремятся к для вас но бы прислушаться. Короче, проворно будет взрыв мозга от всех данных бесконечных заморочек.

И внезапно, настает подобный момент, что, когда-то одновременно, вы впадаете в ступор. Нет сил в том числе и подняться с кровати

и истечь из жилища. Силы иссякли, энергия на нуле, впечатлении все выгорели. Появляется исконный российский вопрос:

«Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну понятно, что виноваты все кругом, они страшные, довели вас до сего состояния.

Никто не желает в том числе и пожалеть или же кинуться на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не намеревается

улаживать трудности, плывет по направлению и, в конце концов, соединяется в эту лужу, что имеет возможность из нее и не

выплыть ни разу. Другие, более адекватномыслящие и функциональные, начинают вскарабкиваться, практически за волосы

тащат себя из болота, вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надобно заявить, что поспособствовать возможно и тем,

и иным. Для первых необходима компетентная поддержка, или же помощь родных и ближайших, пока же они

но бы придут в себя. Далее возможно начинать и самим двигаться, мотивировать себя на совершенствование

собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно находить выход, т.к. уже не желают существовать по старенькому. Как начать

свежий, наилучший период собственной жизни?

Главное, поставить себе реальные цели, простые или громадные неважно, и начать их осуществление.

Мечты надо изложить на бумаге, расставить приоритеты и назначить

самому себе сроки для их реализации. Вести эти записи желательно регулярно, поощряйте себя.

хвалите или ругайте. Словом, действуйте, влияйте на себя, на свои сильные и слабые точки

т.к. никто лучше вас не знает собственную натуру.

Столько есть способов мотивации и самомотивации, что в том числе и самый отъявленный бездельник может избрать собственные способы для увеличения собственной удачливости.

Наконец, мотивация-это собственно что и с чем ее едят? Вы изумитесь, но это подобный яство, что для вас безусловно понравится. Мотивация- это мощь, которая вдохновляет к деянию. Она имеет возможность быть внутренней или же наружной.

Внутренняя- это когда на влияния человека влияют его личностные надобности и страсти, подкрепленные личными эмоциями.

Внешняя мотивация обуславливает влияние на человека внешней среды, т.е. люди действуют в зависимости от мероприятий.

Избираем способы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь в случае в случае в случае если кого-либо предпочитаешь, то горы свернешь по основанию сего человека,

а уж для себя- то буквально абсолютно наверное испробовать.

Общайтесь лишь только только лишь только с положи-

тельными людьми, ликвидируйте из собственной жизни зануд и пессимистов.

Сосредоточьтесь на самом основном. Обучайтесь избегать то, что безусловно не принципиально и не выделяет для вас ехать вперед.

Избавляйтесь от груза минувших обид и промахов. Анализируйте и идите лишь только только лишь только только лишь только лишь только вперед, не оглядываясь.

Научитесь болтать «Нет» лишней растрате времени, суете и депрессии.

Опасайтесь скептиков, пессимистов и честных энергетических вампиров.

Не отдавайте им собственную светлую положительную энергию.

Престаньте дотрагиваться к жизни достаточно всерьез. Не надобно к примеру болтать: «Жизнь-это трудная вещь»

Галактика слышит вас и осознает все практически. Хотите сложностей? А вот ещё задача,

в 100 один труднее, как и просили! Решайте ныне и не нойте!

Юмор и Смех, веселые посиделки с друзьями, комедии и смешные передачи без сомнения без сомнения без сомнения несомненно помогут для вас предотвращать задачке или же же же же облегчать их симптомы.

Умейте абстрагироваться от шума и неудобств. Наведи

порядок кругом себя.

Создавайте данную быт, которая без сомнения без сомнения без сомнения несомненно поможет для вас сделать все быстро и отменно.

Потрудитесь делать все проворно достаточно очень хорошо, чтобы без конца не возвращаться к предоставленной теме и не

доводить себя и иных до белоснежного каления, только лишь только бы лишь только только лишь только домогаться безгранично эталона.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте развлечения, а далее все станет ещё чем какого-либо другого. Жизнерадостный денек доставит бодрые победы!

Заведите для себя ежедневник, куда будете записывать личные награды. Вы спокойно можете собой важничать.

это будет стимулировать вас ставить более большие плана и достигать результатов.

Вполне вероятно ещё изготавливать список личных неудач, это без сомнения несомненно поможет избегать их в следующем и не наступать на одни

и те же грабли.

Ни разу не бойтесь ошибаться, так как плохой опыт вполне вероятно еще применить и годиться вперед к бодрым свершениям.

Не бойтесь задач. Берите на себя их как 1 из деталях будущего успеха.

Глядите киноленты и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и благоденствие.

Отыщите единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте ещё большущих итогов.

Не бойтесь говорить о личных целях на публике. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация годиться к личной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для большого количества необходимой наградой числятся способы. Это еще достаточно очень хорошо, так как получая вещественное

вознаграждение, вы можете отменно устроить чем какого-либо другого личную жизнь и благополучие личных близких.

А это ведет к моральному ублажению.

Для другихих известность и признание принципиально значимее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-либо другого заслуги, чем аристократия, что твои заслуги навевают людям невообразимую пользу.

Начинайте некоторое количество целей в одно и еще время. Бывает, что переключаясь с 1-го на иной,

абсолютно наврное отыскать самое правильное заключение для высококачественного итога.

Довольно принципиально упражнять свое мертвое мертвое труп, мозг и душу.

Пробежки, физиологические упражнения, роль в спор-

тивной жизни коллектива- все лишь только только лишь
только только лишь только лишь только только лишь только
на пользу.

Гуляйте на бодром воздухе, просвежайте личностные
мозги. к примеру как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга большущее численность ещё раз-
личных курсов, заключения закономерных задач, кроссвор-
дов,

роль в конференциях, семинарах и т. п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, тру-
диться во благо себя и оказавшегося кругом нас мира.

Искренне помогайте тем, кто в данный момент потерял
свой блеск индивидуальный блеск ориентиры в жизни, зани-
майтесь благотворительностью,

восхищайтесь прекрасными творениями классиков, гля-
дите красотой нашей природы, будьте счастливы сами и
поработаете осчастливить хоть кого-то еще. Помните:

«Душа обязана трудиться

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навык вели-
чайших людей, которые достигли всего сами

методом каждодневного труда. Обучайтесь у них, восхи-
щайтесь их усердием и настойчивостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя мудрые изречения. Все скла-
дывайте в копилку, в обязательном порядке понадобится
в жизни.

Дайте себе передышку, чтобы осмыслить и исправить ошибки или отпраздновать победы.

Обязательно придумайте награду для себя за выполнение какого-либо важного дела.

Здесь приведен очень краткий перечень упражнений для мотивации себя на улучшение собственного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на успех надо уже сегодня. А завтра уже можно пожинать плоды своей новой активной жизни.

Каждый может выбрать себе свой личный метод для мотивации. А, если интересно, читайте следующую книгу, из которой вы узнаете еще очень-очень много познавательного и занимательного.

Основная масса людей когда жаждут богатства предполагают себя такими Чапаевыми!

С шашкой наголо!

В данный момент! Буду генерировать идеи!

В данный момент! Мою идею заметят!

Открою тайна.

Ваши идеи уже по тыщу и 1 разу перемусолили.

Откройте yandex и напишите всякую собственную феноменальную идею.

В том числе и в случае если напишете собственно что намереваетесь кидаться говном с 3 го этажа в прохожих, бьюсь об залог – в том числе и эту безумную и бесполезную идею

кто то да озвучил.

Тайна в том, собственно что идеи ничего не стоят.

Чего то стоит система реализации поступков:

Реализации, маркетинг, систематизированные производственные процессы.

Лишь только система – не так важно какая – навевает итог на длительном отрезке времени.

Остальное- бред! Идеи!

Они ничего не стоят.

В данный момент у всякого пятикласника столько мыслях собственно что мои уши завянут!

Всё ускоряется. Все обесценивается.

Актуальны системы.

Системы продаж.

Системы общения.

Системы изготовления.

Системы оптимизации. Рекламы.

Системы. И подсчёты!

Считай! Возьми подходящий темп в котором ты имеешь возможность работать 12 -14 – 16 часов в день и делай! Работай.

Да. Всё перечисленное выше не значит, собственно что ворошить мозгами не надобно.

Но идеи сами придут когда работаешь по 16 часов в сутки!

ПРАКТИКА

Вот все что дальше написано, надо сделать. И делать ежедневно. Вы можете сделать это также для себя, можете улучшить этот отчет, исключив или добавив варианты – но как правило – он вполне таки идеален.

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с _____ клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с _____ клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от _____ клиентов _____

Сколько _____ был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с _____ клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с _____ клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от _____ клиентов _____

Сколько _____ был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с _____ клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с _____ клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от _____ клиентов _____

Сколько _____ был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько _____ продаж _____ сделано?

Сколько _____ ап-селлов _____ сделано?

Сколько _____ телефонных звонков _____ с клиентами?

Сколько _____ встреч _____ с клиентами?

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

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.