



18+

Джеймс Йорк

**ГРОССМЕЙСТЕР ОБЩЕНИЯ**

**КАК ВЫХОДИТЬ  
ПОБЕДИТЕЛЕМ В СХВАТКЕ  
С ПОКУПАТЕЛЕМ?  
20 ТЕЗИСОВ ЧЕМПИОНОВ**

**Прокачай мышление чемпиона!  
+ Ежедневник твоего успеха!**

**Джеймс Йорк**

**Гроссмейстер общения.**

**Как выходить победителем  
в схватке с покупателем?**

**20 тезисов чемпионов.**

**Прокачай мышление чемпиона!  
+ Ежедневник твоего успеха!**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42596820](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42596820)*

*ISBN 9785449679963*

### **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

ПОЗДРАВЛЕНИЯ	7
НЛП ЗА 5 МИНУТ	8
ПОДСТРОЙКА ПО ПОЗЕ	9
ПОДСТРОЙКА ПО ДЫХАНИЮ	10
ПОДСТРОЙКА ПО ЦЕННОСТЯМ	11
ПОДСТРОЙКА ПО ДВИЖЕНИЯМ	12
НАХРЕНА ВООБЩЕ НУЖНА	13
ПОДСТРОЙКА?	
ОТСТРОЙКА (ЛИКВИДАЦИЯ КОНФЛИКТА)	14
ЛУЧШЕ В ЭТО УТРО ПРОВЕСТИ	15
ОТСТРОЙКУ	
ОПРЕДЕЛИ, ЧТО ПРИНОСИТ ТЕБЕ	16
МАКСИМУМ ДОХОДА В ЕДИНИЦУ	
ВРЕМЕНИ	
3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ?	18
СЕКРЕТ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТА	19
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ ТО, ЧТО НЕ ВАЖНО?	20
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	21
ВАЖНЫ ТОЛЬКО ПРОДАЖИ	
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	22
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	23
УВЕЛИЧЕНИЕ СБЫТА ТОВАРОВ И УСЛУГ	24
ДЛЯ БИЗНЕСА	

ХОРОШО, С ЦЕЛЕВОЙ АУДИТОРИЕЙ РАЗОБРАЛИСЬ	25
РЕКЛАМА ПО ТЕЛЕВИЗОРУ И В СМИ НЕ ПЕРЕСТАЁТ БЫТЬ ПОЛЕЗНОЙ	26
ЧТО КАСАЕТСЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ	29
ХОТИТЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ – УСТРОЙТЕ АКЦИЮ	30
ОСОЗНАЙ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!	31
УПРАЖНЕНИЕ	32
ОСОЗНАЙ ВРЕМЯ	33
УПРАЖНЕНИЕ	34
КАК ПОНЯТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ?	35
ПРОДАВАТЬ НУЖНО ЧЕЛОВЕКУ	36
ПРОДАВАЙТЕ СЕБЯ, А НЕ ПРОДУКТ	37
ДАВАЙТЕ ГАРАНТИИ	40
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТОМ	41
ВСЯКИЙ РАЗ ЗАКРЫВАЙ ПОКУПАТЕЛЯ	42
ОШИБКИ	43
ЖИВИ РЯДОМ С РАБОТОЙ!	44
12 ЧАСОВ – ЭТО СЕЙЧАС СЛИШКОМ МАЛО!	45
ТРУДИСЬ ПО 15 ЧАСОВ В СУТКИ БЕЗ ВЫХОДНЫХ	46
СЕМЬЯ	47

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	56
ПРИЁМ ЕДЫ	57
СОЗДАВАЙ ТОЛЬКО ОДНО ДЕЛО	58
В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ	
БОЛЬШЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	59
ОКРУЖИ ЗАБОТОЙ ПОКУПАТЕЛЯ	60
УВЕЛИЧЬ СВОЮ МАРЖУ	61
ВОЗЬМИ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO	62
ГЛЯДИ В ОДНУ СТОРОНУ С КЛИЕНТОМ	64
ОБУЧАЙСЯ	72
ПОГРУЖАЙСЯ В ПРОЦЕСС	73
НЕ СТРЕМИСЬ ОТТОЧИТЬ ВСЁ СРАЗУ	74
ДЕЙСТВИЕ СОЗДАЁТ ДВИЖЕНИЕ	75
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	76
Как твои работники воруют	86
ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ	86
САБОТАЖ	91
ОПОЗДАНИЯ	91
ЧТО ДЕЛАТЬ?	93
ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЮ	98
ПРАКТИКА	100
КАЖДОДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ ПРОДАВЦА	101
Конец ознакомительного фрагмента.	195

**Гроссмейстер общения.  
Как выходить победителем  
в схватке с покупателем?  
20 тезисов чемпионов  
Прокачай мышление  
чемпиона! + Ежедневник  
твоего успеха!**

**Джеймс Йорк**

© Джеймс Йорк, 2019

ISBN 978-5-4496-7996-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ПОЗДРАВЛЕНИЯ

*Поздравляю, дорогой друг! Ты держишь в руках самую эффективную книгу-тренинг по НЛП.*

**Она-книга, – с юмором – для 100% понимания материала.**

Есть нецензурная брань. Для усвояемости.

Есть ошибки в словах, где-то я написал «Жызнь» – это для того чтобы ты осознал, как хорошо ты знаешь орфографию и пунктуацию:)

**И есть охрененная новость: книга сэкономит тебе уйму времени и денег на тренингах НЛП, являя собой концентрат этих самых тренингов!**

Ты будешь знать всё, что надо знать об НЛП и скрытом воздействии на людей, как подстраиваться и вести за собой, и всё это за 5 минут в день в течение 7 дней!

Бонусом, в качестве примеров, даны ситуации с женой и готовые модели поведения по урегулированию споров и скандалов.

Это – бонус. Работает 100%.

# 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 таинства 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 – मु-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?

*r/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!

# **ОПРЕДЕЛИ, ЧТО ПРИНОСИТ ТЕБЕ МАКСИМУМ ДОХОДА В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ**

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

Они готовят сами. Они обзванивают холодную базу – сами.

Они планируют время – сами.

Они пишут письма – сами.

Назначают время переговоров.

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

Покупают продукты и жалуются! Нет времени! А еще они выступают водителями собственного транспорта, живут далеко от места работы, и делают ещё много странных вещей, которые дают в итоге ничтожнейшую отдачу при уйме времени.

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

Соцсети отнимают у продавца еще порядка 20! Часов

в неделю! Из 70 часов! 20- соцсети!

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

Но что дает деньги продавцу? Только продажи!

Сколько времени эти идиоты занимаются продажами?

3 часа чистого времени в неделю отсылы!

# 3 ЧАСА! ОТКУДА БЫ ВЗЯТЬСЯ ДЕНЬГАМ?

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

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

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

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

Впрочем, это выбор этих конкретных людей.

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

# СЕКРЕТ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТА

Тайм менеджмент прост и прекрасен как ветка сакуры. Однако очень много людей делают полную глупость – они говорят о том, что есть нужное и важное и срочное, ненужное, важное и срочное, не срочное и ненужное но важное.

И много всего того что можно мозг сломать!

Я задаю всегда вопрос таким «экспертам»: Зачем говорит вообще о том что не нужно?

# ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ ТО, ЧТО НЕ ВАЖНО?

Если мы говорим о продажах – мы говорим только о том что важно. Только об одной вещи которая важна в продажах и только ей стоит заниматься а другими вещами совершенно точно заниматься не следует.

Поэтому в этой книге не будет ничего сложного – это настоящее шарлотанство отнимать время и создавать целую академию наук на пустом месте.

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

# **В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ТОЛЬКО ПРОДАЖИ**

Большинство продавцов разменивает себя согласно тайм – менеджменту на всякую глупость – и на рабочем столе вместо того чтобы работать они занимаются тайм-менеджментом!

Простота и красота тайм – менеджмента в том, что вы не занимаетесь тайм – менеджментом на рабочем месте.

На рабочем месте вы работаете. И занимаетесь работой. Если вы продавец то ваша работа – это продавать.

# ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ

Вся суть японского тайм менеджмента в том что вы должны заниматься только приоритетной вещью.

Одной. Единственной. Той, за что получаете деньги.

Вы получаете деньги на рабочем месте не за изучение тайм менеджмента и не за то что у вас чисто на рабочем столе.

И не за то что кто в социальной сети вам поставил лайк – вы получаете деньги за продажи.

Что бы не случилось во всем мире, – вас волновать не должно. Только продажи!

# ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

Возьмите калькулятор Касио с большим экраном. Как показан на рисунке ниже.

И проведите элементарные вычисления. Посмотрите что вам приносит деньги на работе и чем вы должны на работе заниматься.

Только этим и занимайтесь.

# 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 лишь только к как таким продажам, но и к что, собственно что люд вас запомнят. Вследствие того собственно что не достаточно кто, лицезрев рекламу свежих картонных платочков побежит незамедлительно же за ними в лавка. Но когда в магазине на полке с салфетками человек растеряется от выбора, в его памяти не желая того выплывет ваш продукт и вот – ваши салфетки уже у него в корзине. Но в большом струе инфы людям делается все труднее улавливать её, а предпринимателямзавлекать людей. Задумайтесь, чем вы сможете отличиться от иных в собственной рекламе и запомниться. Имеет возможность некая назойливая песня? По моему мнению пролетарий способ. Или же напротив, абсолютная тишина... всякий буквальнонаправит забота на экран собственного телека, где его станет дожидаться изображение вашего продукта. Снова же, стоит уделить забота уместности вашей рекламы. Не стоит в женском глянце анонсировать барбершоп. Да, имеет возможность некая долямолодых женщин бережно укажет данную рекламу собственному юному человеку, но какой это станет процент? Ваши ин-

вестиции всякий раз обязаны быть ориентированы в очень максимально действенное русло.

## К ОФЛАЙН-РЕКЛАМЕ

еще возможно отнести раздачу листовок. Раз из давних способов, но не например уж он и плох. Аудиторию 50+ вы вряд ли можете заинтересовать сквозь рекламу в общественной сети, а вот поведать об промоакции в аптеке за поворотом, отчего нет? А в случае если промоутер, привлекая гостей в свежую кофейню, станет еще и в придачу болтать «при предоставлении флаера в нашей кофейне получите кофе в подарок!» Ну какого кофемана это не заинтересует? Данный способ, для начала, несомненно поможет людям признать о вас. Во-2-х, придя за бесплатным кофе, от аромата новоиспеченных круассанов захочется и его. Ну а в случае если качество продукта было оценено по максимуму, вот для вас и неизменный заказчик, узнавший о вас с поддержкой обыкновенной листовки.

## Дальше РЕКЛАМА В Онлайне

В данный момент это назначение проделало большущий шаг вперед и эффективность предоставленного способа увеличилась в разы. Сюда относятся и общественные сети, и контекстная реклама, и продвижение в поисковиках. Сейчас есть вероятность настраивать рекламу так, собственно что она станет видеться лишь только людям, которые заинтересованы в предоставленной теме (были на подобных веб-сайтах, находили подобный товар), в следствие это-

го итоги не принудят себя длительное времядождаться.

# 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.

# **ОСОЗНАЙ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС!**

**Перед тем как мы с тобой будем идти далее по данному тренингу, я очень хочу, чтобы ты осознал свою уникальность в этом мире прямо сейчас!**

Я хочу чтобы дальше ты шел с осознанием того, что миллионы лет сложнейшего природного отбора создали тебя.

Таким, какой ты сейчас есть и сотни тысяч предков твоих стоят за тем, какой ты сейчас есть.

Никогда, ни до, ни после тебя в этой вселенной не появится ничто живое, хоть как то отдаленно напоминающее тебя по всем физическим, психологическим, морально-нравственным и прочим, прочим качествам.

Почему я так хочу, чтобы тебе было это понятно? Да потому что только осознавая конечную уникальность тебя как личности, ты сможешь получить от этого мира все что захочешь, **ЛЕГКО!**

Потому что не легко, не слишком то и хочется получать, не так ли?

# УПРАЖНЕНИЕ

Закрой глаза и осознай миллионы лет отбора.

Если ты веришь во что то иное осознай и это.

Положи руки ладонями вверх на свои колени, почувствуй обе ладони.

Находишься так около 5 минут. Постарайся представить, как у тебя из головы, идет луч света или нить или пучок энергии.

Осознай свою уникальность и конечность как человека. Осознай что твое время – бесценно. И что тебе должны по факту твоего существования.

Все должны.

**Скажи «Я – уникален и бесценен. Моя ценность высока потому что период моей жизни мал. Менее 100 лет. А активной жизни итого меньше – всего 10 лет!»**

*Осознав свою уникальность, двигаемся дальше.*

# ОСОЗНАЙ ВРЕМЯ

Это одно из самых важных упражнений в моём арсенале.

Большинство людей считают, что у денег есть измерение: их количество, их прибыльность, их риск и рентабельность, однако и у денег и у людей есть самое важное 4 измерение: время.

Время которое может быть нами здесь и сейчас потрачено. Потрачено на что то по настоящему важное или по настоящему бесполезное.

Это очень важно.

Потому что в зависимости от ситуации, время иногда идет быстрее, а иногда замедляется и елде течет.

Как будто смеется и стоит на месте.

Так например происходит, вас заталкивают в японском метро в вагон специально обученные люди.

Вам не хватает кислорода. Вам нечем дышать и перегон до следующей станции превращается в вечность.

# УПРАЖНЕНИЕ

Закрой глаза и посчитай медленно до 10.

Затем еще раз до 10.

Потом снова до 10.

И еще до 10.

И опять до 10.

Уверен что это покажется тебе весьма долгим.

В действительности, это очень быстро. И твои 50 секунд сейчас и 50 секунд последних в твоей жизни имеют разную ценность.

Когда настанет время твоего последнего вдоха, ты будешь готов отдать все богатства мира за возможность прожить 50 самых отвратительных и самых позорных секунд в твоей жизни.

Кроме шуток.

Ты будешь готов отдать всё что от тебя попросят, а сейчас ты трратишь бесценные секунды понапрасну!

Очнись!

# 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 Итог

Все же хоть один от продавцов слышали «вот я сама для себя беру и ни разу не пожалела» или же «у меня подруга от прыску в презент приобрела, что в экстазе был». Это погру-

жает покупателя в положительное будущее, которое вполне вероятно при приобретении вашего продукта.

## НЕ НАСТАИВАЙТЕ НА СВОЁМ

В случае если заказчик спорит – дайте ему ощутить, собственно что он прав. Отступите от темы и перебегайте к иным задачам, которые постановляет продукт.

## НЕ УПУСКАЙТЕ МОМЕНТ

Как лишь только вы зрите, собственно что заказчик хоть несколько, но заинтересован – предлагайте покупку. В случае если человек не готов осуществить её тут и в данный момент – бронируйте, предлагайте рассрочку, требуйте Контакты до последующей связи. Вы обязаны устроить все вероятное, дабы не пропустить покупателя из облику навек. Пусть он не приобретет в данный момент, но позвони вы ему сквозь луна и предложи скидку – вот для вас и приобретение.

## БАЛУЙТЕ Неизменных Покупателей

Не запомните, собственно что всякого покупателя не достаточно заинтересовать и реализовать раз один – в эталоне любой заказчик обязан замерзнуть неизменным. Дисконтные карты с скоплением баллов или же скидкой, особые промоакции для неизменных покупателей, презенты. Это всякий раз трудится. Эти пространства, как кофейни, к примеру, реализуют продукт, который человек способен приобретать любой денек. А собственно что принудит его бродить как раз к вам, в случае есливбли-

зи еще 3 штуки? Да и кофе всюду неплохой... а подарите ему карточку, где он станет замечать любую выпитую у вас чашечку. Пусть выпьет 6, а 7 вы ему подарите бесплатно! И кофеману хорошо, и у вас заказчик 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.

# **ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТОМ**

Всегда уделяйте необходимое время вашим клиентам. Выключите телефон на время рабочего дня. Выйдите из социальных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

И запомните что с 9 утра до 19 вечера все ваше время принадлежит вашим клиентам и больше никому.

Вы не имеете права заниматься в это время чем то еще кроме вашего клиента.

# **ВСЯКИЙ РАЗ ЗАКРЫВАЙ ПОКУПАТЕЛЯ**

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте собственно что то приобрести покупателю. Вследствие того собственно что по другому вы не торговец – по другому вы – ветка сакуры!

Она прекрасная но не продает!

Вы обязаны каждый день реализовывать.

**В КОНЦЕ РАБОЧЕГО ДЕНЬКА ВСЯКИЙ РАЗ ТРЕНЬ-  
ТЕСЬ В ПРОДАЖАХ – НАВЕЩАЙТЕ КУРСЫ ПО ПРО-  
ДАЖАМ И СЕМИНАРЫ**

# ОШИБКИ

Практически все менеджеры по продажам проделывают данную ошибку – они смотрят семинары по продажам и обучению во время работы.

Рабочее время предназначено чтобы работать. А не рабочее – чтобы учиться. Один час в день вы можете назначить личной семье и только лишь только лишь только только лишь только 6 часов всякий день на сон.

Только лишь только лишь только только лишь только к примеру – когда вы занимаетесь все рабочее время продажами вы сможете достичь настоящего величия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

# **ЖИВИ РЯДОМ С РАБОТОЙ!**

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

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



# ТРУДИСЬ ПО 15 ЧАСОВ В СУТКИ БЕЗ ВЫХОДНЫХ

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

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

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

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

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

# СЕМЬЯ

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

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

Создавай всё с абсолютной отдачей.

Ключевая большое количество людей хватаются за дело через рукава:

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

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

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

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

В случае в случае в случае если ты учишь британский

язык, то учи его с наслаждением, скорее всего принимая во внимание, где и в какой истории он для тебя потребуется в жизни.

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

Не стоит владеть «вспомогательный план».

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

Для тебя не стоит владеть запасного намерения абсолютно.

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

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

Ты положишь все силы на жертвенник победы.

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

Приступать ясно, шаг за шагом, медлительно и планомерно, достигать собственной цели. Лишь только только лишь только сведениям образом делаются величавые свершения и величавые открытия.

Ни какого намерения «Б»! И ни шагу назад!

Искрометность и выгорание.

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

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

Это ощущение чувственного выгорания знакомо довольно буквально всем.

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

Когда ты утомился, – надобно не прекращать работать, а арестовать «марафонский темп».

Безусловно всякий победа скрывается как раз в марафонской дистанции.

Как раз именно собственно что толку, в случае в случае в случае если ты в этот момент (при исследовании языка, например) продвинулся более простого, в случае в случае в случае если уже на будущий день ты «сдохнешь» и в тебя ни одно заокеанское текст не полезет?

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

Какой в предоставленном во всем смысл?

Смысла нет абсолютно ни мизерного.

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

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

Как на развлечения:

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

Главная большая численность людей трудится до седьмого пота, в монотонной, кропотливой работе, при всем при предоставленном, они безусловно не имеют все шансы на развлечения.

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

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

Другими словами, смена работы.

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

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

Будьте всякий раз своевременно

На все значимые встречи и совещания надобно ездить за-

благовременно, дабы быть буквально своевременным.

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

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

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

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

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

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

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

Мощь ничтожества.

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

,все его думы обращены во вне.

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

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

И со собственного пьедестала ничтожества он имеет воз-  
можность видать безусловно величавые и великолепные ба-  
гаж.

Пожалуйста, не путай убожество с бездомным.

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

Убожество притягивает!

Ничтожество содержит вероятность элементарно ездить  
на самых последних моделях

Любой один оставляйте некоторое количество прозапас.

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

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

Любой один идет по стопам оставаться некоторое количе-  
ство голодным.

Голодным в обучении. Голодным в тренировке.

Выходя по основанию стола еще надо оставаться чуточку

ГОЛОДНЫМ.

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

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

Оставляйте ваш забота к процессу.

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

Задерживаете себя.

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

Скорее – скорее.

А я всякий раз беседую собственным учащимся: Задерживаете.

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

бодренькие способности и способы

языки

пища

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

В как раз именно собственно что числе и в случае в случае в случае в случае в случае если вы пребываете под проливным дождиком, и до вашего подъезда осталось 50 метров, ТОРМОЗИТЕ!

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

Ешьте медлительно.

Продавайте медлительно.

Гооврите медлительно, смакуя личностные мысли!

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

Куда ты торопишься? Тормози!

Получай удовольствие от процесса! Доводится что-нибудь потрясающее!

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

Тормози! 2 минуты ничего не решат! Абсолютно!

А чтобы быть вовремя надо выходить заранее!

В последствие сего оставляй время!

Безоговорочное основная масса людей трудятся из-за средств.

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

Стоит работать из-за навыка.

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

Работайте, не покладая рук.

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

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

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

Работайте каждый день, не покладая рук.

Совершенствуйте собственные языковые способности, общайтесь с другими рынками реализована вашей продукции, воспользуйтесь транслейтом для такого, дабы

значительно чем какого-либо другого знаться со собственными покупателями.

Этим образом, вы и основание возведете и язык выучите!

# МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ

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

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

Отключите звонилку. И займитесь делом.

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

# ПРИЁМ ЕДЫ

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

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

**ВСЕГО 1 Вещица**

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

# СОЗДАВАЙ ТОЛЬКО ОДНО ДЕЛО В ЕДИНИЦУ ВРЕМЕНИ

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

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

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

# **БОЛЬШЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ**

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

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

# ОКРУЖИ ЗАБОТОЙ ПОКУПАТЕЛЯ

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

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

В предоставленном случае вы можете получать более и подольше.

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

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

# УВЕЛИЧЬ СВОЮ МАРЖУ

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

Просто работайте с более обеспеченными клиентами.

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

**ПРОДАВАЙТЕ** Проезжей частью Продукт Даром

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

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

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

# ВОЗЬМИ В РУКИ КАЛЬКУЛЯТОР CASIO

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

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

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

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

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

Для фоток воспользуйтесь фотоаппаратом.

Для работы – компьютер.

Для демонстраций – проектор.

Для записей блокнот.

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

Любой один ПРОДАВАЙТЕ СИДЯ

Ни разу ничего не рассказывайте о товаре стоя.

Усадите покупателя. Пусть присядет. Выскажете заботу.

И ни в коем случае не продавайте ему ничего стоя.

Дайте ему в руки презентационную папку или же же же подключите проектор.

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

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

# ГЛЯДИ В ОДНУ СТОРОНУ С КЛИЕНТОМ

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

По другому будут обсуждения вопроса на ровном месте.

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

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

Наращивание Реализована Продуктов И Предложений ДЛЯ БИЗНЕСА

Любой предприниматель встречается с задачей вербования покупателей к собственному продукту. Все бизнесы сводит 1 вещица – потребуются опыт продаж. В данной главе раскроем главные основы и способы, помогающие прирастить поток покупателей.

Для начала, когда у вас есть уже готовый продукт – для вас надо заинтересовать к нему людей. Собственно что для сего необходимо?

Для начала нужно взять в толк, кто ваша мотивированная публика. Мотивированная публика – это ваши вероятные клФГОВОРИТЕ, КАКУЮ ПОЛЬЗУ Клиент ПОЛУЧИТ В ДЕНЬГАХ

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

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

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

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

И как раз именно собственно что для клиента он бесплатен.

Сталкивайся Непосредственно С Покупателем

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

Любой один предлагайте купить. В что количестве и в случае в случае если не сомневаемся в собственно что именно собственно что у покупателя есть способы – любой один предлагайте купить!

Ваша задача – устроить чем какого-либо другого жизнь покупателя – а для этого он должен купить.

## КОНЦЕНТРИРУЙСЯ!

Ты представляешь, собственно что различает мужчину от дамы и удачного человека от кретина, глупца и оболтуса?

Сосредоточение. На одном, единственном и самом необходимом действии.

Избери собственно что то одно, а остальное – отложи, забудь.

Мотивация уходит в ту же самую секунду как человек забывает себя каждой хуйней, когда у него сотка дел и попечений, а ему ещё довешивают добродушные приятели и свои

люди.

## Посторонние ЦЕЛИ Отымают ВРЕМЯ

То собственно что гарантированно арестует у тебя всяческое вожделение собственно что или создавать – это посторонние цели. Не разрешай для тебя вкручивать хуй в уши!

Когда для тебя беседует благоверная, приятель, требуют о какой то хуйне – подвезти, приобрести продукты в магазине, постирать носки, прибрать в комнате, да собственно что угодно требуют, собственно что для тебя вот в данный момент вообщесоздавать нахер не охота – элементарно не создавай.

Придумай 2 стальных отмазки на все случаи жизни.

Я беседую, к примеру, собственно что запомятовал. Извини.

Благоверная попросила сходить в лавка. А мне он – ну не вперся. К что же – это – не моя задача. В следствие этого я отключил телефонный аппарат и уехал к приятелю на дачу в баню!

Сквозь 3 денька 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 таксомотор доехал! А собственно что за вопросы то?  
Ты беседуй напрямик, собственно что не так?

– В лавка кто обязан был сходить?

– Ой запомятовал, прости! Сходить?

– Нет, уж!

Это естественно, дебилизм последней инстанции, это разыгрывать и с супругой мы расстались:)

Всё – к лучшему!

Не разрешай иным людям вкручивать хуй для себя в уши! Проживи интересно! Действуй!

## ВО ВРЕМЯ РАБОТЫ ОТКЛЮЧИ МОБИЛУ

Телефонный аппарат – это и ваш любитель и ваш недруг. Собственно что более в случае в случае в случае если вы всякий день в нем лазите и как раз именно собственно что то глядите в онлайн.

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

Нет ничего отвратительнее чем включенный телефонный установка во время реализации.

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

## АНТИПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Создавайте как ужаснее.

Ничто не сбивает с толку например же крепко, как влечение к безукоризненности. Нахуй совершенство! Создавайте кое-как!

Создавайте дабы было отвратительно!

Создавайте дабы для вас самому было омерзительно от такого, собственно что вы сделали!

Насрите на итог гигантскую кучу говна и получайте наслаждение от процесса!

Вы увидите собственно что действуя как раз этим образом, звездное небо сами станут валиться для вас на руки. Фигурально выражаясь.

Срите на итог. Элементарно создавайте. Преследуя вождение получить наслаждение. Жизнь очень коротка дабы ебать для себя мозг каждой хуйней!

**РАБОТА С НЕУДАЧАМИ**Иенты. Это довольно принципиально и несомненно поможет не расходовать ресурсы зря. Приведу самый незатейливый образчик: в случае если Инстаграм-блогер, пишущий на тему материнства станет афи-

широваться в блогах с мужской аудиторией – маркетинговый бюджет станет потрачен безрезультатно.

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.

# ОБУЧАЙСЯ

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!

# ДЕЙСТВИЕ СОЗДАЁТ ДВИЖЕНИЕ

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!

# 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.

# Как твои работники воруют

## ВОРОВСТВО ВРЕМЕНИ

### СОЦ. СЕТИ

Элементарно хуева мгла времени у нынешних людей уходит на любые общественные сети.

Ты имеешь возможность задуматься, собственно что мол, хуйня – борьба. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в общественной сети на рабочем пространстве бесполезные пару мин..

На сраном рабочем месте!

В общественной сети. За больше чем 10 с июня по август навык работы с торговцами и обладателями торговых фирм – самое херовое собственно что имеет возможность устроить твой сотрудник торговец – это торчать на рабочем пространстве в общественных сетях.

Самое одно из лучших – и вправду то собственно что он обязан на рабочем пространстве создавать – это реализовывать.

Но эти твари посиживают в общественных сетях. Взамен такого дабы обзванивать покупателям и предлагать им те продукты которые возможно улучшат жизнь покупателей.

Этим образом, любая минутка проделанная в обществен-

ной сети – это минутка проделанная за пределами рабочего пространства. То есть вы платите данным гандонам дабы они трудились а они не трудятся. А средства возымели.

То есть украли ваши деньги! Ещё раз. Средства получили за обдуманную работу.

При способе на работу вы так как не гласили им «да, Таня! Ты блять, имеешь возможность трудиться и назначать лайки в сраной соцсети такой-то цельные блять день – а я все точно также буду для тебя деньги платить».

Ни хера аналогичного. Сотрудник сулил трудиться. А вы – выплачивать за работу. Заработную оплату.

Не засоциальносетевую оплату – и не за торчание на ютубе. Не за то собственно что данный мудака или же мудака по-сживает на ютубе.

Нет! Заработанную оплату. Ту которая за работу.

Заканчивайте хищения. Вводите штрафы и объявите им отчего. Нежно и по-доброму упредите собственно что с нынешнего денька любая минутка в соц. сетях им станет получаться в эту то необходимую сумму.

Телефонный аппарат

Беседа по телефонному аппарату в рабочее время на нерабочие темы – это ещё 1 элементарно дырень – куда улетает неестественное количество вашей выгоды.

Вследствие того собственно что в рабочее время собственно что обязан создавать ваш работник? Верно – рабо-

тать. Далее я заявлю собственно что создавать с данной херовой задачей.

## КТО ВАШ Сотрудник НА САМОМ ДЕЛЕ

Всякий сотрудник на вашем предприятии – кем он на самом то деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который обязан создавать реализации – мы так как торговлей увлекаемся или же ещё какой то хуйней?

Так, в случае если мы увлекаемся торговлей то не разумно ли представить, собственно что он – данный человек нам необходим лишь только для такого дабы реализовывать и реализовывать очень максимально большое количество – в обычном состоянии – в случае если вы платите Ивану 60 тыс. в луна, или же 720 тыс. в год, и ещё приблизительно 400 у вас уходит на налоги в любые фонды, то данный Иван для вас – некупленный mercedes.

Данный Иван обязан доставить для вас за год как минимальное количество в 10 один более чем те средства собственно что вы на него израсходовали.

Почему? Да вследствие того собственно что данный хер, в различие от тебя ничем ни хуяшеньки не рискует.

Его не выебет заимодавец за то собственно что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную своевременно отчетность.

И иная иная иная. Хуйня в облике СЭС и пожарников

и милиции – не выебет. А для тебя – мозг вынесут нахрен. Вследствие того собственно что ты – обладатель.

Всякий инструмент обязан трудиться. И ваш сотрудник – лишь только инструмент. Вы сможете и обязаны его почитать но лишь только до такого этапа пока же он работает в поте лица собственного и готовит все ровно, верно и внятно. А в случае если он сего не готовит – то он самое большое говно в мире.

Идём далее.

Бессодержательный ТРЁП ПО НЕРАБОЧИМ Задачам

Да. Это так как например охуенно – дружный коллектив. На подобии пиршество – отрада и иная хуета.

Ваши сотрудники задумываются собственно что их рабочее пространство – это пространство для праздника и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее пространство – это только сраное пространство где они обязаны вьдэжобывать. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты собственно что они обязаны создавать и чего не обязаны создавать.

К примеру, со столькох-то до столькох то они обязаны создавать лишь только общение с покупателем по телефонному аппарату.

Лишь только это. Более ничего. С ухмылкой на лице.

Задача конечно изменяется от такого, чем и как вы осуществляете торговлю – но прецедент:

Ваши сотрудники обязаны усмехаться и вилять хво-

стом лишь только перед покупателями.

Довольно нередко возможно повстречать фирмы в коих сотрудники заигрывают приятель с ином и девчонки прогуливаются в миниюбках и их чуток ли не дерут на рабочем пространстве.

А заказчик – стоит кинутый и никому нахуй не необходимый. Эти фирмы быстро канут влету.

Во всем мире этих уже не осталось. Мы как всякий раз опаздываем, но догоним. Вследствие того собственно 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 целый ваш кабинет видео-аппаратурой. Аппарат в данный момент станет стоить не больше 20—30 тыс. руб..

Как демонстрирует практика, аппарат незатейливый видео-камеры с вероятностью вашего неизменного интернет наличествия в кабинете добавит для вас избыточное усердиеслужащих и прирастит заработок на пару сотен тыс. в луна.

## АУДИО-ФИКСАЦИЯ

В случае если торговец разъездной – похлопочите о том, дабы он вел запись всех переговоров и бесед с клиентами.

Затем вы можете его мягко выправить и дать подсказку собственно что и как создавать надобно а собственно что нет.

## GPS ФИКСАЦИЯ

Не допускайте отличия от данного маршрута в случае если торговец разъездной. В что случае в случае если он трудится в точке, поставьте данную фиксацию так, дабы он был всецело к ней привязан и практически полностью ей промышлял.

## ШТАТНЫЙ ДОНОСИЛА

Сносно трудится еще штатный доносила – что сотруд-

ник который держит под контролем и доносит о каждом нарушении в кабинете.

Конечно, не все дадут согласие на эту место. Впрочем в эталоне в вашей фирмы кое-какие из продавцов обязаны постукивать на собственных братьев и ничего ужасного в случае если кто то из их собственно что то понимает.

## ХРАНИЛИЩЕ

Для подобный хуятины как мобильный телефонный аппарат – заведите хранилище – дабы все работники при входе сдавали туда телефонный аппарат в отключенном состоянии и имели возможность бы его взыскивать лишь только на время легитимного перерыва.

Действенные ЛАЙФ-ХАКИ ДЛЯ Наибольшего ЗАРАБОТКА И ЭКОНОМИИ ВРЕМЕНИ

Чек лист:

1) Выключайте мобильный телефонный аппарат все время, когда он для вас не потребуется для звонков и подключайте его на 5 мин. один в 3 часа, дабы по-необходимости, отписаться в вотсап или перезвонить по необходимому занятию.

Собственно что готовит основная масса: основная масса людей каждый день на связи.

Они принимают во время трудового процесса ненадобные, отвлекающие сигналы.

Люд «виснут» по причине телефонов!

Ни одно в том числе и самое сильное прибор в мире

не способно создавать 2 дела незамедлительно.

В том числе и довольно резвый и мощнейший компьютер начинает трудиться медлительнее, когда у него поставлено некоторое количество задач.

Он начинает переключаться меж поручениями. Ему потребуется время на переключение. Это отбирает память.

С человеком всё куда ужаснее.

В самостоятельном режиме у нас трудятся неужели собственно что обеспечительные системы: пищеварение, дыхание, кровеносная система и ЦНС (центральная нервная система)

Всё остальное – продукт нашей мыслительной работы. Максильно неэффективно: работать и абстрагироваться на телефонные звонки!

2) Крутите данный мир, но не позволяйте миру рулить вами:

Это значит, собственно что для производственного процесса – когда вы собственно что то проделываете для вас нужен индивидуальный бункер!

Это означает, собственно что для вас надо пространство и окружение, которое как невозможно чем какого-либо другого впишется в вашу нынешнюю задачку и не станет вас ни от чего абстрагировать.

Не покупайтесь на рекламу. Не просматривайте любые 5 мин. почтовый ящик. Уверяю вас, ничего ужасного не случится, в случае если вы не ответите на посла-

ние из рассылки!

3) Крутите данный мир.

Для вас в высшей степени принципиально сделать наибольшее перемещение в данном мире. К счастью, в данный момент вечность автоматизации.

Вы просто сможете рулить думами сотен людей, элементарно запуская рассылку.

Запускайте рассылку. И не читайте, собственно что на нее дали ответ.

Вновь запускайте. И снова! И опять!

Долбите ваших клиентов, приятелей, покупателей пока же

**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 собеседника. 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. Голова – чтобы есть и гвоорить. 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.**

Уверю 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 превысит твои ожидания.

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

# ПРАКТИКА

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

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

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

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

# КАЖДОДНЕВНЫЙ ОТЧЕТ ПРОДАВЦА

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

дацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственно-  
му Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом!

Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз

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

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

---

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

---

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз  
как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же придет к вашим клиентам впоследствии

чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственно-

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

---

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

---

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их

приятелям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_  
У скольких не попросили

\_\_\_\_\_  
Отчего не попросили:

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_  
Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственно-му Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание как раз как один как раз

как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же же придет к вашим клиентам впоследствии  
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомен-  
дацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

дацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственно-  
му Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом!

Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

---

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

---

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз  
как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же придет к вашим клиентам впоследствии

чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственно-

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

---

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

---

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их

приятелям, личным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Отчего не попросили:

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

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание как раз как один как раз

как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же же придет к вашим клиентам впоследствии  
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомен-  
дацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

дацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственно-  
му Великолепию – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом!

Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

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

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

# 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.