



Дэйв Томпсон

**ПРЕКРАТИ  
ВОРОВСТВО ТВОИХ  
РАБОТНИКОВ!**

Твои работники крадут более  
500.000 ежемесячно

Дэйв Томпсон

**Прекрати воровство твоих  
работников. Твои работники  
крадут более 500.000 ежемесячно**

«Издательские решения»

**Томпсон Д.**

Прекрати воровство твоих работников. Твои работники крадут более 500.000 ежемесячно / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852126-3

Самая высокооплачиваемая профессия в мире — это продавцы. Профессия, которой гордятся чемпионы и стесняются неудачники. Присоединяйтесь к чемпионам и зарабатывайте больше при помощи эффективных инструментов продаж от Дэйва Томпсона. Вы должны заработать больше. А главное — можете.

ISBN 978-5-44-852126-3

© Томпсон Д.  
© Издательские решения

## Содержание

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| Вместо предисловия                | 6  |
| Как твои работники воруют         | 7  |
| Воровство времени                 | 7  |
| Соц. Сети                         | 7  |
| Телефон                           | 7  |
| Кто ваш работник на самом деле    | 8  |
| Пустой трёп по нерабочим вопросам | 8  |
| Саботаж                           | 10 |
| Опоздания                         | 10 |
| Что делать?                       | 11 |
| Видео-фиксация                    | 11 |
| Аудио-фиксация                    | 11 |
| GPS фиксация                      | 11 |
| Штатный доносилка                 | 11 |
| Хранилище                         | 11 |
| Практика                          | 12 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 30 |

**Прекрати воровство твоих работников  
Твои работники крадут  
более 500.000 ежемесячно**

**Дэйв Томпсон**

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2126-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **Вместо предисловия**

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

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

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

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

Всё равно ничего не поймёте.

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

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

### **Чего ты не найдешь в книге:**

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

### **Что в книге есть:**

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

### **Воруют больше и больше. Им на вас насрать.**

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

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

Нищенское существование можно влачить и без дела, без бизнеса.

**Так что прекращать воровство работников надо. Немедленно.**

# Как твои работники воруют

## Воровство времени

### Соц. Сети

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

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

На сраном рабочем месте!

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

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

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

Таким образом, каждая минута проведенная в социальной сети – это минута проведенная вне рабочего места. То есть вы платите этим гандонам чтобы они работали а они не работают. А деньги получили.

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

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

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

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

Нет! Заработанную плату. Ту которая за работу.

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

### Телефон

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

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

## **Кто ваш работник на самом деле**

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

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

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

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

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

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

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

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

**Идём дальше.**

## **Пустой трёп по нерабочим вопросам**

Да. Это ведь так охуенно – дружный коллектив. Типа веселье – радость и прочая хуета. Ваши работники думают что их рабочее место – это место для веселья и потехи – но это все – хуйня.

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

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

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

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

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

Ваши работники должны улыбаться и вилять хвостом только перед клиентами.

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

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

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

## **Саботаж**

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

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

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

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

А если не предложат то работник будет наказан.

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

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

## **Опоздания**

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

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

## **Что делать?**

### **Видео-фиксация**

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

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

### **Аудио-фиксация**

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

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

### **GPS фиксация**

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

### **Штатный доносил**

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

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

### **Хранилище**

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

## Практика

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

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_  
Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_  
Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_  
Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_  
Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_  
Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_  
Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_  
Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж? \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж? \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж? \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж? \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_  
Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов  
тов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_  
Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### **Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### **Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

### **Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов? \_\_\_\_\_

Сколько был применен скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

**Ежедневный отчет**

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? \_\_\_\_\_

Сколько ап-селлов сделано? \_\_\_\_\_

Сколько телефонных звонков с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько встреч с клиентами? \_\_\_\_\_

Сколько рекомендаций получено от клиентов \_\_\_\_\_

Сколько был применен \_\_\_\_\_ скрипт продаж \_\_\_\_\_

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж \_\_\_\_\_

## **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.