

Льюис Джонсон

**3 СЕКРЕТА МАСТЕРА
ПРОДАЖ**

3 секрета, чтобы ваш доход
от продаж утроился без
дополнительных усилий

Льюис Джонсон

3 секрета мастера продаж.

3 секрета, чтобы ваш доход

от продаж утроился без

дополнительных усилий

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24153841
ISBN 9785448521850

Аннотация

Эта книга Льюиса Джонсона в своей простоте откроет вам всю суть продаж и выведет ваш доход на новый уровень. Откройте для себя всего 3 секрета успеха мастера продаж и вы удивитесь, насколько легко можно получать больше денег от торговли. Просто возьмите на вооружение методiku Льюиса и следуйте 3 секретам продаж, чтобы получать больше денег, чем сейчас.

Содержание

Предисловие	5
В 2 раза больше денег от продаж	6
Не крадите у себя	6
Ты крадешь свое время	6
Закрывай сделки	7
Апселл	8
Предлагай более дорогой товар	8
Сохраняй связь с покупателем	9
Просите рекомендации	10
Вовремя приходите на работу	11
Общайтесь с успешными продавцами	12
Конец ознакомительного фрагмента.	123

3 секрета мастера продаж
3 секрета, чтобы ваш доход
от продаж утроился без
дополнительных усилий

Льюис Джонсон

© Льюис Джонсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2185-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Большинство очень талантливых продавцов зарабатывает ничтожно мало денег и все потому что они не знают элементарных секретов продаж.

В этой небольшой книге я постараюсь **привести 3 секрета** продаж, зная которые вы сможете **зарабатывать как минимум, вдвое больше денег**, тратя то же самое количество времени что и сейчас.

В 2 раза больше денег от продаж

Не крадите у себя

Не буду тратить много твоего времени. Приведу только полезную информацию которая позволит удвоить твой доход за месяц.

Поэтому, с твоего разрешения, Марш! Поехали!

Ты крадешь свое время

Большинство продавцов, уверен, что и ты тоже в той или иной степени, крадут у себя деньги.

Они – эти продавцы – сидят в социальных сетях, разговаривают с коллегами, занимаются просматриванием электронной почты и все это – в рабочее время на рабочем месте – то есть тогда когда вам было бы неплохо продавать.

Дело в том, что главный секрет выдающихся продавцов а именно этим они отличаются от всех остальных – состоит в том, что выдающиеся продавцы все 100% своего рабочего времени занимаются закрытием сделок.

То есть, продажами. Тем, что непосредственно приносит

им этим продавцам, деньги.

Первый секрет звучит так:

На своём рабочем месте делай только то что приносит тебе деньги.

Никаких сидений в социальных сетях! Никаких переписок и просматривания электронной почты – только то что приносит тебе деньги должно всецело увлекать тебя.

Если просмотр электронной почты не приносит тебе денег – то не просматривай электронную почту в рабочее время.

Если звонки по телефону и разговоры с друзьями не приносят тебе денег – то не смей в рабочее время даже включать свой личный телефон.

Каждый разговор у тебя отнимает время – твои деньги, более того, во время звонка ты испытываешь стресс, телефонный звонок выбивает тебя из колеи и ты потом возвращаешься в рабочий процесс.

А ведь тебе требуется время, чтобы снова войти в рабочий ритм.

Ты «виснешь» – как маломощный компьютер у которого включено сразу множество задач!

Закрывай сделки

Вторым секретом который отличает очень сильно

успешных продавцов от неуспешных и неудачников – это то что успешные продавцы постоянно закрывают сделки.

Закреть сделку – означает предложить купить твоему покупателю что то.

Никогда не оценивай покупателя – вместо этого предлагай ему что то купить.

А когда он что то купил – предлагай ему еще и еще.

Это называется ап-селл.

Апселл

Апселл – это дополнительная продажа к уже купленному товару.

То есть если покупатель купил у тебя уже что то, ты предлагай купить ему еще чтонибудь. В самом худшем случае он купит у тебя только то что уже купил – но скорее всего он заинтересуется еще и новым товаром.

Предлагай более дорогой товар

Всегда стоит предлагать более дорогой и более качественный товар.

Экономь время покупателя. Уважай покупателя. А потому предлагай ему более дорогой и более качественный товар.

Ведь только более дорогим и более качественным товаром

твой покупатель будет в полной мере доволен.

Сохраняй связь с покупателем

Второй секрет успешных продавцов – это сохранение связи с покупателем. Всегда сохраняй связь с покупателем и отвечай на его просьбы, желания рекламации.

Только если ты всегда на связи с покупателем – только в этом случае ты можешь рассчитывать на то что когда он захочет что то купить снова – а он непременно захочет это сделать – то он купит это у тебя!

Высылай открытки на новый год и на день рождения – это стоит пару центов но это очень тепло и хорошо.

Всегда напоминай покупателю о том, что ты есть. Присылай письма в том числе и по обыкновенной почте. Отправляй их заблаговременно.

Сегодня обычную почту читают гораздо чаще и на рождество и на Новый год и на День рождения гораздо приятнее получить открытку чем не получать ее совсем.

В открытке интересуйся насколько покупатель доволен товаром.

Просите рекомендации

Если вы не просите рекомендации у покупателя – вы крадете у себя невероятное количество денег потому что именно когда вы просите у покупателя рекомендации – вы просите деньги которые ему по сути ничего не стоят.

Всегда спрашивайте кто из друзей и знакомых покупателя был бы заинтересован тем товаром что вы продаете и берите их контакты.

Вовремя приходите на работу

Это очень важно – приходить на работу вовремя. Так, если вы не будете приходить на работу вовремя это означает что вы крадете у самих себя много времени.

Если в 9 часов утра ваш рабочий день начинается, это означает что вы должны быть готовы к обзвону или встрече клиентов и одеты по форме ровно в 9 часов утра, а не в 9—15 и не в 9—10.

Ровно в 9. А для этого – приходите на работу чуть раньше.

Общайтесь с успешными продавцами

Невозможно научиться успеху у лентяев и лодырей. Постоянно общайтесь с более успешными продавцами.

Уже через короткое время ваше мышление изменится.

Достаточно всего лишь 21 день пообщаться с более успешными продавцами как ваше поведение и манера общения с клиентами изменятся в лучшую сторону.

Перенимайте опыт и манеры успешных продавцов и вы увидите как ваши продажи возрастут.

Это и есть *третий секрет*. Он заключается в окружении.

Если вас окружают нытики и неудачники – вы станете таким же. Если вас окружает команда чемпионов- вы подтянетесь и также станете чемпионом.

Дальнейший дневник поможет вам в ближайшие 21 день выйти на новый уровень продаж, больше сегодняшнего в 2 раза.

Не забивайте свою голову информацией. Лишний раз просто предлагайте товар. И продажи вырастут сами собой.

Заполняйте ежедневно данный дневник:

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу? _____

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-

крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял

Сколько клиентов закрыл

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар

Сколько сделал апселла?

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня

Какие выводы я сегодня сделал

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____ сде-

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за-

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-

вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-
ла? _____

Со _____ сколькоими _____ более _____ успешными _____ про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькоими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-

жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее вре-

мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался

продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами сегодня познакомился _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял

Сколько клиентов закрыл

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар

Сколько сделал апселла?

Со сколькими более успешными продавцами познакомился

дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апсел-

ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла?

Со сколькими более успешными продавцами _____ познакомился _____ сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпри-

нял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за-

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Сколько клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее

вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-

лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла?

Со сколькими более успешными про-

давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-
крыл _____

Сколько _____ клиентов _____ закрыл _____ на _____ более _____ дорогой _____ то-
вар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу? _____

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-

крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами _____ познакомился _____
сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял

Сколько клиентов закрыл

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар

Сколько сделал апселла?

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня

Какие выводы я сегодня сделал

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____ сде-

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за-

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-

вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-
ла? _____

Со _____ сколькими _____ более _____ успешными _____ про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу? _____

Со _____ сколькими _____ клиентами _____ я _____ пообщался _____

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-

крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла?

Со сколькими более успешными про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпри-

нял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за-

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-вар _____

Сколько сделал апсел-ла? _____

Со сколькими более успешными про-давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее вре-мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-жу? _____

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее

вре-
мя?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался

продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял

Сколько клиентов закрыл

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар

Сколько сделал апселла?

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня

Какие выводы я сегодня сделал

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-

давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-
крыл _____

Сколько _____ клиентов _____ закрыл _____ на _____ более _____ дорогой _____ то-
вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-

ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-

вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-
ла? _____

Со _____ сколькими _____ более _____ успешными _____ про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу? _____

Со _____ сколькими _____ клиентами _____ я _____ пообщался _____

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-

крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла?

Со сколькими более успешными про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпри-

нял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за-

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-вар _____

Сколько сделал апсел-ла? _____

Со сколькими более успешными про-давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее вре-мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-жу? _____

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее

вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался

продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял

Сколько клиентов закрыл

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар

Сколько сделал апселла?

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня

Какие выводы я сегодня сделал

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-

давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-
крыл _____

Сколько _____ клиентов _____ закрыл _____ на _____ более _____ дорогой _____ то-
вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-

ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-

вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-
ла? _____

Со _____ сколькими _____ более _____ успешными _____ про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-

крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла?

Со сколькими более успешными продавцами _____ познакомился _____ сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпри-

нял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за-

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-вар _____

Сколько сделал апсел-ла? _____

Со сколькими более успешными про-давцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее вре-мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-жу? _____

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее

вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-

лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сего-

дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-
ла? _____

Со _____ сколькокими _____ более _____ успешными _____ про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькокими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла?

Со сколькими более успешными продавцами _____ познакомился _____ сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-

жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Сколько клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее вре-

мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-

лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился _____

дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался
продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько _____ сделал _____ апсел-
ла? _____

Со _____ сколькокими _____ более _____ успешными _____ про-
давцами _____ познакомился _____ сего-
дня _____

Какие _____ выводы _____ я _____ сегодня _____ сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со _____ сколькокими _____ клиентами _____ я _____ пообщался

Сколько _____ попыток _____ закрыть _____ клиента _____ предпри-
нял _____

Сколько _____ клиентов _____ за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько _____ сделал _____ апселла?

Со сколькими более успешными продавцами _____ познакомился _____ сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-

жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____ за

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Сколько клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее вре-

мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно? _____

Сколько продаж я сегодня сделал? _____

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу? _____

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня ____% времени занимался продажами, а ____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сегодня _____

Какие выводы я сегодня сде-

лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время?

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными продавцами познакомился сего-

дня _____

Какие выводы я сегодня сделал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее время? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную продажу?

Со сколькими клиентами я пообщался _____

Сколько попыток закрыть клиента предпринял _____

Сколько клиентов закрыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой товар _____

Сколько сделал апселла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

Как я могу продавать более эффективно?

Сколько продаж я сегодня сделал?

Скольким клиентам предложил дополнительную прода-
жу?

Со сколькими клиентами я пообщался

Сколько попыток закрыть клиента предпри-
нял _____

Сколько клиентов за-
крыл _____

Сколько клиентов закрыл на более дорогой то-
вар _____

Сколько сделал апсел-
ла? _____

Со сколькими более успешными про-
давцами познакомился сего-
дня _____

Какие выводы я сегодня сде-
лал _____

Работа с дневником: дата _____

На рабочем месте я сегодня _____% времени занимался
продажами, а _____% времени у меня «украли».

Что я сделаю завтра чтобы у меня не крали моё рабочее
вре-
мя? _____

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.