

Дэйв Томпсон

**ВЗРЫВНОЙ РОСТ
ПРОДАЖ. ПОЛУЧАЙ
В 10 РАЗ БОЛЬШЕ
ДЕНЕГ**

**Тренинг По Увеличению
Продаж**

Дэйв Томпсон

**Взрывной рост продаж.
Получай в 10 раз больше денег.
Тренинг по увеличению продаж**

«Издательские решения»

Томпсон Д.

Взрывной рост продаж. Получай в 10 раз больше денег. Тренинг по увеличению продаж / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852029-7

Данный тренинг поможет вам увеличить ваш доход от продаж как минимум в 2 раза. То есть если вы зарабатывали сто тысяч — будете зарабатывать двести. Стоит отметить, что простота изложения, с которой автор подает материал, достойна восхищения. Тренинг окупает все затраты в течение первых же суток активной работы. Будьте более успешны с тренингами Дэйва Томпсона.

ISBN 978-5-44-852029-7

© Томпсон Д.
© Издательские решения

Содержание

Взрывной рост продаж	6
Встречайся лично с клиентами	8
Повышение мастерства	9
Не стесняйтесь незнания	10
Работайте много	11
Первый получает все	12
Тренируйтесь	13
Не торопись	14
Постоянство	15
Управлением занимайся после золотого времени	16
Невероятно много успеха – это внедрение	17
Распечатай следующие страницы если купил электронную книгу. Либо работай прямо в книге если купил бумажную	18
Ответь на вопросы (письменно)	19
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	20
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	21
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	22
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	23
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	24
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	25
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	26
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	27
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	28
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	29
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	30
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	31
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	32
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	33
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	34
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	35
ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)	36
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Взрывной рост продаж. Получай в 10 раз больше денег Тренинг по увеличению продаж

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2029-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дейва Томпсона (мой тренинг)

для того чтобы улучшить свои показатели при продажах

Этот тренинг окупит себя сразу как ты применишь и **ВНЕДРИШЬ** на практике эти простые действия:

Дело в том, что **99%** времени работы почти все люди работают неэффективно и лишь **1%** – эффективно.

Я предлагаю тебе работать на эффективно все **100%** твоего времени и **Получать денег Больше УЖЕ** сегодня от

ТВОЕЙ работы.

Больше во много раз.

Хорошая Новость для **ТЕБЯ**:

если ты применишь хотя бы **50%** того что указано тут в тренинге ты будешь зарабатывать гораздо больше чем сейчас, По крайней мере, на **5000р** в день больше, На **100000** в месяц больше

и на **1.000.000** Больше в год.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

p.s. в моих книгах есть опечатки, это не делает информацию хуже или лучше. Если ты способен взять и применить информацию и просто сделать то что здесь говорится – это увеличит твой доход и точка. А кто будет смотреть на опечатки и мой некрасивый авторский слог – тот него не увеличит.

Я – не автор. А продажник. Желаю тебе много продаж и денег!

Взрывной рост продаж

Меня очень часто спрашивают Каким образом можно обеспечить взрывной рост продаж компании.

я сразу тебе отвечаю

Что для того чтобы обеспечить рост продаж компании необходимо заниматься одним единственным делом

и продавать эффективно продавать грамотно продавать со знанием дела

летом я обычно рекомендую использовать сразу множество инструментов

При этом при всем ему не стоит в них путаться не стоит беспокоиться чтобы

не Люби себя 5 инструментов самых важных самое первое

Это правильное рациональное владение временем временем продавцу потому что

я когда продавцы занимается не продажи меня чем-то другим это уже нет 2 Вам необходимо грамотно и правильно

управлять с инструментами продаж значит что такое дополнительные продажи

Что такое увеличение маржи не стоит делать скидки

При всём при этом если вы делаете с кит маршрут Вы можете на что не рассчитывать на что-то рассчитывать

я рассматриваю и всё это дело с этой точки зрения можно сделать определенные выводы что если вы занимаетесь только продолжали

Если вы занимаетесь продажами постоянно увеличивать увеличивать увеличивать непосредственно в процесс продаж это вы достигните успеха самое главное для меня когда меня спрашивают о продажах я отвечаю для того чтобы быть хорошим продавцом Вам необходимо делать только одно правда животные там надо постоянно надо постоянно продавать в самое удобное в самая прекрасная самая лучшая для продавца время это время с 9:00 утра до 19:00 дня.

Если бы в это время занята чем-то другим кроме продаж что вы попросту теряете тратите свое время.

Отложите пожалуйста изучение умер курсов изучение новых технологий продажам много другое на любое другое время.

Ну не с 9:00 утра до 19:00 дня потому что именно в это время у вас ведется максимальное количество продаж именно в это время вам не стоит заниматься абсолютной ничем кроме как продавать.

Точно также вам необходимо патрулировать каждого своего продавца каждого своего продающего работника.

Как показывает практика очень многие люди занимаются в это время чем угодно но не продажами.

Они сидят и ничего не делают.

Они ведут переписку с родителями кто-то сидит на распродажах кто-то изучает объявление на на каких-то досках объявлений.

Занимается чем угодно.

Смотрит тренинги по личностному росту.

Но только не занимается тем чем они должны заниматься а именно продавать.

все кроме продаж во время предназначенное для продаж вашими сотрудниками это воровство из вашего кармана.

Почему вы можете мне войти в бешенство если вас украдут скажем 10 15 долларов или 20 руб. к примеру но при этом при всем новые совершенно никак не отреагирует о том что украли машину ВАЗ 20 меня какой-то ваше время

Поэтому я Рекомендую вам посмотреть на всё это делаю несколько иначе именно ваши сотрудники воруют у вас очень очень очень очень много времени.

Смысл любых продаж как и любого бизнеса впринципе – делать только то что приносит прибыль.

А что не приносит – не делать.

По простоте скажу что продавцу приносит прибыль каждая продажа – а не приносит – занятие любой другой деятельностью которая к продажам не имеет никакого отношения.

Встречайся лично с клиентами

Сейчас век технологий – когда можно ни с кем не встречаться и сидеть у себя в офисе. И тем не менее я всегда призываю своих клиентов – кто приходит ко мне на тренинги к тому чтобы лично встречаться с их клиентами.

Как минимум 20 живых контактов в день.

Запомните пожалуйста такую вещь что именно 20 живых контактов в день способны принести вам действительно много успеха и взрывной рост ваших продаж.

Если вы делаете менее 20 контактов с вашими потенциальными клиентами в день – вы никогда не достигнете успеха.

Делать 20 контактов важно в любой области жизни однако наиболее важно это сделать в продажах.

Делать это настойчиво и постоянно.

Повышение мастерства

Да. Это будет звучать банально – вам надо оттачивать и тренировать ваше мастерство в продажах.

Очень многие мои клиенты говорят что не хотели бы заниматься постоянным обучением.

Но это очень важно и я всегда объясняю им что это не просто обучение – это как прокачка мускулов.

Без постоянного оттачивания навыков вы никогда не сможете получать больше чем сейчас.

Именно поэтому вам стоит постоянно увеличивать ваше обучение а не так что закончили вуз и все.

Обучайтесь постоянно.

Ходите на курсы на тренинги.

Знайте что каждый доллар потраченный вами сегодня на ваше обучение вернется к вам десятками долларов завтра.

Не стесняйтесь незнания

Вы не обязаны знать абсолютно все в этом мире и в этой жизни.
Даже если вы что то не знаете это не делает вас более глупым человеком.
Спрашивайте всегда рекомендаций и советов у мастеров своего дела.
И не спрашивайте у тех кто совершенно не знает ничего и ни о чем.

Работайте много

Сегодня на прилавках магазинов можно встретить очень много книги которые говорят что работать необходимо очень мало и что дескать можно так скомпоновать все ваше время что вы сможете работать пару тройку часов в неделю и все успевать.

Это наглая ложь.

Вы ничего таким образом не достигнете.

Ведь именно постоянная и монотонная работа придает вам тот необходимый импульс после которого кажется что работать действительно стало гораздо проще. Вы попросту привыкаете к работе и она не становится чем то очень для вас сложным – это просто ваша жизнь.

Работать надо как минимум 70—80 часов в еделю в идеале около 100 часов.

40 часовой рабочий день – для тех кто деградирует.

Вам надо работать больше и эффективнее.

Первый получает все

Чемпион получает все.

Хотя по многим показателям тот кто идет вторым не на так уж много и отсигает от чемпиона.

Но он только второй.

Слава деньги и девушки достаются именно чемпиону – тому кто сосредоточился и посвятил все свое время своему труду.

Будьте первыми но не вторыми.

Продавайте больше.

Тренируйтесь

Оттачивайте множество приемов по продажам выбрав привсем при этом пару тройку наиболее крутых.

Именно оттачивание приемов даст вам неоспоримое преимущество тогда когда это будет необходимо.

Доведите себя до автоматизма чтобы быстро отвечать на возражения клиента.

Не торопись

Выбери комфортный темп и иди с ним всю свою дистанцию.
Сколько бы не пришлось идти. Выбери и иди. Продавай в одном темпе.

Постоянство

Пообещай себе что ты не сойдешь со своего пути.

Продавай. Продавай.

Продавай в золотой время и больше ничем в золотое время не занимайся.

Управлением занимайся после золотого времени

Если ты владелец компании и видишь что твои пчелы не работают должным образом – сделай им втык чтобы они поняли что они должны делать в золотое время.

Но во время продаж ты должен подавать им пример – продавать.

Невероятно много успеха – это внедрение

Если ты просто прочитал то что я тебе рассказал тут – что ж... это хорошо.

Чемпиона отличает внедрение.

Всё в этом мире очень легко.

Но внедрение и Действие – это все 200% успеха.

Без внедрения не будет ничего.

У тебя готовые технологии на руках – а есть возможность получить еще и полную систему действий – «велосипед» – только педали крути – деньги сами пойдут – но ты должен крутить педали.

p.s. крути педали – применяй это на практике и результаты не заставят себя ждать – в любом случае – пиши мне на почту.

Так ты сможешь иметь гораздо больше денег имея на руках систему действий и пользуясь ей по моей методике.

Удачи.

**Распечатай следующие страницы если
купил электронную книгу. Либо работай
прямо в книге если купил бумажную**

Ответь на вопросы (письменно)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

- 1) Что я сделал в «золотое время» сегодня?
- 2) Перечисли 20 живых встреч сегодня
- 3) Напиши что тебе приносит больше всего денег сейчас?
- 4) Занимаюсь ли я тем что мне приносит больше всего денег сейчас?

ОТВЕТЬ НА ВОПРОСЫ (ПИСЬМЕННО)

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.