

Дэйв Томпсон

«СЧИТАЙ ДЕНЬГИ»
|ТРЕНИНГ|
В 5 РАЗ БОЛЬШЕ
ДЕНЕГ ДЛЯ ВАС

И Чего Ни В Коем Случае Нельзя
Делать

Дэйв Томпсон
«Считай деньги» |тренинг|
В 5 раз больше денег для
Вас. И чего ни в коем
случае нельзя делать

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24256894
ISBN 9785448506413

Аннотация

«Считай Деньги» – это тренинг для тех, кто амбициозен. Для тех, кому недостаточно просто заработной платы. Это тренинг для продавцов – вернее той их части кто хочет иметь высокий доход, входит в 1% лучших продавцов в мире. И приобрести всё что только возможно приобрести за деньги. Дэйв Томпсон научит Вас считать деньги.

Содержание

Поздравляю	5
Почему Вы Мало Зарабатываете	7
Считайте	7
Неэффективные действия	8
Знайте Ваши Цифры	9
Внедряйте Знания	10
Нововведения	10
Не бойся ошибок	12
Добавляй новый параметр для тестирования уже сейчас	13
Не стремись к перфекционизму	15
Рабочая тетрадь	17
Практическая часть тренинга	17
Конец ознакомительного фрагмента.	48

**«Считай деньги» |
тренинг | В 5 раз
больше денег для Вас
И чего ни в коем
случае нельзя делать**

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-0641-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю

Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дейва Томпсона (мой тренинг)

для того чтобы улучшить свои показатели при работе

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

Дело в том, что 99% времени работ 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.

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

DTOMPSONMARK@gmail.com – адрес моей электрон-

ной почты. Ты можешь задать мне любые вопросы и получить на них развернутый ответ.

Почему Вы Мало Зарабатываете

Считайте

Большинство Вова продавцов при работе испытывает совершенно различные результаты где-то они увеличивают продажи где-то они продажа уменьшают Это связано с тем что большинство продавцов совершенно не умеют считать. Они не хотят читать. Иногда у меня складывается впечатление что этих людей совершенно не интересуют прибыль. Их совершенно не интересуют деньги. Тогда давайте зададим себе вопрос: а ради чего тогда эти люди работают. Они работают из-за денег. Совершенно точно что У них есть мотивация из Силы чтобы прийти на работу но нет знаний что эту самую работу в исполнять правильно и получать наивысшие вам наилучший результат. Дело в том что для того чтобы сегодня получать больше денег от работы продавца совершенно не нужно обладать какими-то секретными знаниями: для этого достаточно всего лишь уметь правильно читать цифры.

Неэффективные действия

А большинство людей не считает большинство людей не жалуется. Жалуется на недостаток денег жалуется на недостаток времени. Жалуется на всё что угодно. Но При всём при этом никогда не возьмутся посчитать. Какая же деятельность приносит наибольшую прибыль. Какое действие приносит убыток. И Какой вариант действий наиболее эффективен. На всех своих тренингах я учу я учу людей читать деньги. Я учу анализировать статистику. Потому что ничто ничто в этом мире не говорит так много и так справедливо как статистика. Большинство людей абсолютно не считают. Последовательном отказываются считать. И мало зарабатывает. Это водитель я этого логично. Если вы не выясню этим какое действие Какое Ваши действия приносит наибольший эффект А, это во-первых не действует наиболее эффективным образом а во-вторых действия не эффективным образом. ми ничего номер доказано что всего 5% временем продавцы кладут мне 95 остальные 95% времени продавцы занимается чем угодно, но только не деланием денег.

Знайте Ваши Цифры

Я призываю абсолютно всех людей кто так или иначе продажа с читать свои показатели.

И знать свои цифры максимально в полной мере потому что только знание своих цифр и знание того каким образом вы продаете лучшим образом только это даст вам наибольший доход.

Только в том случае если вы всё знаете что вам приносит деньги Вы способны действовать наилучшим образом.

Внедряйте Знания

Нововведения

Однако сама по себе знания недостаточно вам необходимы помимо того что вы просто-напросто не знаете ещё и внедрять мне взять в стиле идиот задания Потому что если бы они внедрить это вы действительно месте я действительно Вы можете прочитать сотни книг видео знать о своем бизнесе очень очень очень очень много да и продавать это действительно знать об Но если вы просто-напросто ничего при этом не делает тебя вы не двигаетесь место единственный момента которые вам необходимо уяснить это вы должны узнавать на что же вы должны сделать. И после того как у вас сделать выдох и мы всё сделаем ещё внедрить. Когда вы всё это мне прийти в ипотеку Кастерова тебе то есть смотрите какого Это насколько хорошо всё это сделаю какую презентацию каков результат и уже с результатом Говорите говорите Что за результат хороший надо либо снова меняет и постоянно постоянно постоянно всё это меняете проверяете вы считаете смелее тебе, и снова снова снова не делайте новый новый показатель посмотрите что получилось что наиболее эффективно таким образом можете передать что есть стоять на одном месте и просто так вот надеяться на то что всё бу-

дет там нормально да что каким-то чудесным образом этого делать не нужно. Необходимо именно необходимо измерять необходимо тестировать необходимо знать свои цифры свои показатели и постоянно действует действовать действовать показывает практика побеждает узнать кто размышляет и сидит под деревом и думаю что там было бы неплохо И тогда рядом побеждает тот кто всё теряет Кто быстро действует кто добавляет что-то много смотрит насколько это новая лучше предыдущего старого и добавляет ещё новая новая новая новая новая то есть И чем быстрее это всегда Что сделать с тем больше вообще на самом деле эффекты от этой самой Победа дойдет потому что эффект дохода. Чем быстрее Ты действуешь тем больше зарабатываешь.

Не бойся ошибок

При этом при всем оставить действующая достаточно объективно и не бояться тому что может быть где свершится естественно ошибка совершить ошибок должно быть завершено максимальное количество то есть в этом нет Найдите ошибки в большинстве своем они смерти тесты должен совершать ошибки это самое большое самое важное вообще вещи на совершение ошибок ошибок совершается тема наилучшего Самое главное это изменяемость можно было измерить посмотреть Да действительно ошибка Veretta Элит наоборот не ошибка То есть тебе сказать что-то вот эту ошибку можно исправить Вот так-то вот этот на самом деле не шибко не надо действующим вот именно то есть таким образом развивается по сути дела абсолютно все системы а по сути дела Вот этот предпринимательской мода на Соединенные Штаты Америки Соединенные Штаты Соединенных Штатов есть система быстрого измеряемые, а-б тестирование так называемое.

Добавляй новый параметр для тестирования уже сейчас

Каждую неделю тебе необходимо добавлять на какую-то новую фишку какое-то новое измерение какое-то новое исследование Now параметры проводить и записывает данные либо оставлять данные внедрение императива дело касается какой-то группы крупные вещи надо из какого-то крупного внедрения до можно тестировать около месяца дать самое важное это то что уже в течение этого года Лего пары лето ты выйдешь на уровень Мистер раз превышающий 10 раз превышающей сегодняшней уровень дохода довести поэтому подожди немножко тестирую считаетесь тестирующие то это стирающий то и то есть это постоянно постоянно постоянно Запиши Батайске уровень дохода который 10 20 100 раз превышает сегодняшней да твой уровень дохода вот он гораздо лучше и он стоит 10 Потому что мы считать немножко Какие растёт эти действия твои действия фото приятен результат может оказаться Так что статистика тебе сказал что достаточно простые действия это влияет на результат самым наилучшим образом Например я могу сказать совершенно точно что в большинстве встреча с клиентами фторопластовый лечение встрече приятное предложение покупки до того или иного товара увеличивается доходов в Австрии 1 часть просто-напросто необходимо действительно делает смотреть

вообще ничего доходах. Кто-то прозванивает там клиентов не вовремя ты не в рабочее время или просто не обзванивает Клиент не отвечает на входящие звонки или игнорирует холодные звонки и не звонит подними не работает с друзьями там себя ли это очень важно на самом деле то есть вот это всё тело тоже надо обязательно разрабатывать тестировать то есть вообще всё если ты продавец ты должна разрабатывать совесть то есть именно в этом случае да Если ты всё разрабатывает если ты всё читаешь и в этом случае ты получаешь гораздо больше доходчиво сейчас

Не стремись к перфекционизму

Я очень прошу чтобы ты начал действовать уже сейчас и при своих всех этих действий так чтобы ты не стремился к результату какому-то превосходному polyester превосходному что прям твой товар будет организм мультики загружаешь в такую я скажу тебе сразу и совершенно точно не будет ты не будешь выглядеть идеально этого ты будешь возле навязчивым которая желает что-то впарить и еще еще еще на этом нет ничего показывает практика показывает опыт в этом мире добиваются успеха не те которое является как-ким-то невероятным скромными данными а те которые навязывают свою точку зрения которые морозы в глаза которые я со своим товаром или предлагают предлагают тебе подарок всего достаточно агрессивной манере это не означает что тебе вот необходимо сразу делается таким коммивояжера глаз пылесосом Хотя в этом нет ничего я зайду можно парням которые ходят с этим пылесосом до квартиры хочу сказать то что у тебе необходимо отбросить всё вот этот замечательный вечер Что тебе необходимо иметь какой-то Там сверху статус Напомни пожалуйста на свое достоинство да По крайней мере того момента когда ты будешь иметь этот доход Это количество средств которое тебе необходимо до вот этого момента пока ты не будешь мне туда можно продавать это воровать Да а потом всё дело потолка систем не отработана Да

они каком качестве не об этом качестве работы Ни о каком качестве твоей репутации Да не может быть речи твоя задача сделать как можно можно круче Как нужно лучше продать товар который тебя есть сейчас как можно лучше обслужить после этого клиента до но При всем при этом не следует сильно беспокоится о том как у тебя посмотрим так и должно быть честно, ты не думаешь беспокоиться о том как тебя посмотрим что у тебя подумал. Ставь пожар Мысль о том что тебе Подумай тем людям которые будут тебе думать не надо, то всё решать не бери на себя лишний груз не бери на себя личную ответственность есть вода идёт люди сами будете решать позвоним

Рабочая тетрадь

Практическая часть тренинга

Внедряй Новые идеи продаж каждую неделю и измеряй результаты-записывай их здесь:

а/б какой вариант лучше – оставляешь, тестируешь дальше.

Результаты – пишешь.

Неделя

Тестирую _____ параметр: _____

Цифры _____

Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ параметр _____

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
метр: _____
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
метр: _____
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
метр: _____
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____

Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____

Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____

Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-

Цифры _____

Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-

Цифры _____

Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-

Цифры _____

Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую
метр:

пара-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую
метр:

пара-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
метр: _____
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
метр: _____
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
метр: _____
Цифры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-

Цифры _____

Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-

Цифры _____

Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-

Цифры _____

Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую
метр:

пара-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую
метр:

пара-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____ метр:
Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____ метр:
Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____ метр:
Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____

Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____

Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую _____ пара-
метр: _____

Циф-
ры _____
Оставляю _____ параметр _____ или _____ нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____ метр:
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____ метр:
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Цифры _____ метр:
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

ры_____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр:_____

Циф-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую
метр:

пара-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую
метр:

пара-

Циф-
ры

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую

пара-

метр: _____

Циф-

ры _____

Оставляю

параметр

или

нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф-
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф- метр:
ры _____
Оставляю параметр или нет?

Неделя

Тестирую параметр: _____ пара-
Циф- метр:
ры _____
Оставляю параметр или нет?

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.