

Дэйв Томпсон

# ЭФФЕКТИВНЫЙ ПРОДАЖНИК

Как продают лучшие  
(практический тренинг)



Дэйв Томпсон

**Эффективный продажник.  
Как продают лучшие  
(практический тренинг)**

«Издательские решения»

**Томпсон Д.**

Эффективный продажник. Как продают лучшие (практический тренинг) / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852105-8

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

ISBN 978-5-44-852105-8

© Томпсон Д.  
© Издательские решения

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| Поздравляю!                                | 6  |
| Секрет Эффективности                       | 8  |
| Что приносит деньги                        | 9  |
| Никаких скидок                             | 10 |
| Подними маржу                              | 11 |
| Оберегай рабочее время                     | 12 |
| Всему свое время                           | 13 |
| Посвяти продажам себя – получишь результат | 14 |
| Практика                                   | 15 |
| Конец ознакомительного фрагмента.          | 37 |

# **Эффективный продажник Как продают лучшие (практический тренинг)**

**Дэйв Томпсон**

© Дэйв Томпсон, 2019

ISBN 978-5-4485-2105-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дэйва Томпсона (мой тренинг)

Для того чтобы улучшить свои показатели и всегда находиться в состоянии активного действия – продавать гораздо больше и получать больше денег.

*Многие так так и не узнают* что такое настоящая жизнь потому что они пройдут ее не проснувшись, а вместо того чтобы больше получать они будут больше экономить.

Я предлагаю тебе проснуться. Ведь потерять жизнь легко – а жить богатой жизнью доступно не каждому. Разве не здорово, что профессия продавца это позволяет.

Это как сон и явь. Большинство – спит. У тебя есть шанс проснуться.

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

Дело в том, что 99% времени жизни люди спят и не получают никакого удовольствия от:

- Жизни
- Друзей
- Событий
- Действий
- Работы
- Бизнеса
- Денег

**Ни от чего они не получают радости.**

Я предлагаю тебе продавать эффективно все 100% твоего трудового времени и *Получать радости и денег Больше УЖЕ сегодня от*

**ТВОЕЙ жизни и от Твоего труда.**

**Потому что сегодня уже не вернется никогда.**

Поэтому получай больше денег во много раз. В измеримом, выражении.

**Хорошая Новость для ТЕБЯ:**

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь жить на 110% круче чем сейчас.

Зарабатывать гораздо больше чем сейчас, и тратить гораздо легче чем сейчас.

Ты будешь иметь по крайней мере, на 5000р в день больше, На 100000 в месяц больше и на 1.000.000 Больше в год.

У тебя будут лучшие друзья чем сейчас. Знакомые – лучшие чем сейчас и уровень жизни лучше чем сейчас.

Ты наконец поймешь что такое твоя жизнь и что именно ты ей можешь управлять и как получить от жизни абсолютно все.

**И пусть тебе не пугает простота. Всё простое – гениально.**

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

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

## Секрет Эффективности

Сразу хочу перейти к главному. У тебя сейчас огромное преимущество перед остальными продавцами.

**Потому что большинство людей делают неэффективные но ПРИВЫЧНЫЕ действия.**

Потому что привычные действия не вызывают никаких опасений. Всё уже известно. С чего это всё начинается и чем заканчивается.

Поэтому люди делают то что им знакомо даже если это неэффективно, ужасно, скучно.

Люди делают не то что приносит им максимум прибыли а то, что делают другие люди, что делают их друзья, что делает их ближайшее окружение.

Именно поэтому ты сейчас имеешь просто невероятное преимущество – такое, которого не имеет пожалуй никто.

Секрет в том, чтобы делать только то что приносит тебе деньги а не то что делают другие продавцы.

По секрету скажу то большая часть продавцов бездарнейшим образом теряет свое время в социальных сетях.

Они не тратят свое время с тем чтобы

- **продать больше**
- **напомнить о своем существовании своему клиенту**
- **стать еще более компетентным специалистом**

Что они делают вместо всего этого?

Они просто торчат в соц. сетях.

Разве уже только потому что они торчат в соц. сетях они не должны получать в 10 раз меньше ты, кто вкладывает силы и время в обучение?

А разве не будет справедливо что ты будешь получать еще больше?

## Что приносит деньги

Твоя задача в рабочее время делать только то, что приносит деньги :

- встречаться с клиентами
- продавать товар или услуги клиентам
- находить ключевых клиентов в том числе по телефону
- продавать -продавать и продавать

С 9 часов утра и до 19 часов вечера, ежедневно, 6 дней в неделю, кроме воскресенья – ты должен делать одну единственную вещь:

- продавать.

Не обучаться.

Не общаться.

Не развивать видение.

А Продавать.

И делать это наилучшим образом.

## **Никаких скидок**

И в том случае если ты продавец и в том случае если ты владелец бизнеса – важно понимать что тебе не стоит давать дополнительные скидки на тот или иной вид товара.

Скидку можно дать только в самом конце маркетингового цикла – с тем чтобы уничтожить товар и больше никогда к нему не возвращаться.

Никогда больше не открывать продажи данного конкретного товара. Только с такой целью – закрытия товарной линейки даются скидки.

И никак не с тем чтобы увеличить продажи и прибыль.

**Скидки даются на такой товар который в маркетинге называются бешеными собаками. Что с ними делают? Пристреливают.**

## **Подними маржу**

Улучши качество обслуживания и подними свою маржу.

Уж лучше ты обслужишь 10 клиентов и каждый из них принесет тебе 1000\$ чистой прибыли, чем ты обслужишь 100 клиентов и с каждого получишь лишь 10\$ прибыли.

Потрать свое время на тех клиентов которые для тебя наверняка окупятся. И ты будешь удивлен как это может быть прекрасно когда твой труд оценен по достоинству.

**Трать столько времени сколько потребуется на клиента у которого есть деньги.**

## **Оберегай рабочее время**

Иногда у меня складывается такое впечатление что люди совершенно забыли о том, что такое рабочее время.

Не забыли грузчики. Не забыли мойщики окон (не все). Зато забыли все продавцы товаров.

Когда продавец тратит свои драгоценные минуты не на богатого клиента а на лайки в социальных сетях – он позорит профессию продавца.

Потому что настоящий продавец – даже если у него нет клиента – но время рабочее – скорее выйдет на улицу и будет продавать пыль из под ног, чем позволит себя тратить своё самое дорогое время на лайки в социальных сетях.

Мы – все смертны. И ограничены временными рамками. Мы потому и не можем себе позволить такую роскошь как лайки.

Мы должны выжимать максимум из каждой рабочей минуты своего времени – именно поэтому ты и читаешь эти строки.

## **Все́му свое время**

Если ты читаешь это в рабочее время – отложи книгу.

Отложи ее и пусть она дождетя окончания твоего дня. Тогда ты сможешь более спокойно и детально изучить каждое слово в ней.

Но не стоит тратить свое рабочее время ни на личные занятия ни на домашние хлопоты и заботы – да ни на что кроме торговли – потому что ты продавец.

## **Посвяти продажам себя – получишь результат**

Когда меня спрашивают, о моей профессии – я гордо отвечаю что во-первых, я – продавец. А во вторых я тренер самых крутых продавцов.

Продавцов с большой буквы. Потому что как только человек посвящает чему то всю свою жизнь – его дорога становится проще и в разы светлее. Теперь идти по ней в сотни раз легче.

Все решено – а значит нет смысла оглядываться или в чем то оправдываться.

**Прямо сейчас скажи себе «Я – продавец»**

И с этой минуты ты можешь заниматься только продажами в рабочее время.

## Практика

Ниже будут даны практические задания – которые необходимо выполнять ежедневно для того чтобы стать еще более классным продавцом.

**Дело в том, что только 5% действий любого продавца носят по-настоящему эффективный характер.**

Только 5% действий приносят вам результат. Именно поэтому вам необходимо выделить только эти 5% на каждый день и делать только их.

Не надо заниматься приведением в порядок вашего рабочего места в рабочее время.

*Сделайте это до или после или не делайте совсем. Но не отнимайте от вашего рабочего времени ни одной минуты.*

### Вечерний отчет

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### Вечерний отчет

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

2) \_\_\_\_\_  
Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

### **Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_  
2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

Кто из клиентов мне принёс наибольшее количество прибыли сегодня?

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

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

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

Сколько времени я потерял сегодня?

\_\_\_\_\_

Как мне уменьшить потерю рабочего времени?

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

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

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

**Вечерний отчет**

Что принесло мне 80% прибыли сегодня?

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

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

Сколько % времени я потратил на 80% прибыли?

\_\_\_\_\_

Какой вывод я могу сделать?

\_\_\_\_\_

## **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.