

The background of the cover features a stylized world map in shades of orange and red, overlaid with a grid. Two black silhouettes of men in suits are positioned on the left and right sides, facing each other. The author's name is centered at the top.

Дэйв Томпсон

**БЕДНЫЙ ПРОДАВЕЦ,  
БОГАТЫЙ ПРОДАВЕЦ**

Что делают богатые продавцы  
и не делают бедные

Дэйв Томпсон

**Бедный продавец, богатый  
продавец. Что делают богатые  
продавцы и не делают бедные**

«Издательские решения»

**Томпсон Д.**

Бедный продавец, богатый продавец. Что делают богатые продавцы и не делают бедные / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-851958-1

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. Прочитав эту книгу, Вы будете зарабатывать больше. Намного больше. Книга содержит нецензурную брань.

ISBN 978-5-44-851958-1

© Томпсон Д.  
© Издательские решения

## Содержание

Поздравляю	6
О чем эта книга	9
Что не делают богатые продавцы	10
Еще богатые продавцы не спешат	11
Богатые продавцы не убираются	12
Не зацикливаются на себе – пребывают вне	13
Не раздумывают	14
Богатый продавец закрывает всегда	15
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**Бедный продавец, богатый продавец  
Что делают богатые  
продавцы и не делают бедные**

**Дэйв Томпсон**

© Дэйв Томпсон, 2019

ISBN 978-5-4485-1958-1

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 труда – продавать гораздо больше и получать больше денег.

Книга – тренинг Бедный продавец – богатый продавец показывает простые и очевидные вещи – и вскрывает вопрос – почему казалось бы при одинаковых действиях некоторые продавцы богатеют и прекрасно живут, когда все остальные – бедствуют.

**И внимание: в книге нет много «букв». Есть жаргонные и матерные слова.**

**Поэтому если Ты хочешь много-много информации – это не про эту книгу. Закрой её и положи на полку.**

**В этой книге – простые до банальности и избитости фразы и методы. Их мало. И они работают.**

**А потому: если у вас много-много времени и никакого желания действовать – то ни в коем случае не покупай эту книгу: она тебе не понравится.**

Для кого эта книга:

Для тебя, раз уж ты дочитал до этой вот строки – а это, так сложно – говорю. Что книга для тебя – если ты хочешь забыть всю ту муть которую льют в других книгах и в домах где дают корочки о высшем образовании.

В этой книге очень мало информации, а основной посыл и этой и других моих книг – «ебашь». Чтобы делать много денег надо ебашить.

Вдjobывать. Вкалывать. Отсидеться на берегу не намочив ножки нихуяшеньки не получится. Потому говорю.

**Если ты веришь что можно заработать прямо пиздец сколько денег нихера не деля – подайся в индусты – может быть в следующей жизни переродишься в ТОПы какой нибудь нехитрой российской пробюджетной компании.**

**Книга для «ну просто пиздец какого узкого» круга читателей которые амбициозны, а кроме того, уже имеют своё дело.**

Впрочем и таких наверно немного – они просто ебашат. Но я пишу для них. Мало. Сжато. И хуевенько.

Пишу это здесь, чтобы ты **мог это увидеть перед покупкой**, ведь если ты имеешь мышление бедного-несчастливого человека, у тебя ж сердце разорвётся от того, что ты какой-то грошик оторвал от себя и не купил себе хлебушка.

Прописная истина гласит – каждый рубль вложенный в самообразование принесет человеку сотню тысяч, но если ты **не вложишь ни рубля**, ты хрен два что вообще сделаешь.

Сколько книг ты уже прочитал по бизнесу?

10? 20? 100? Ты стал подобен флешке на 128 гигабайт и всё ещё что-то считаешь и думаешь?

А в голову не приходит мысль что хватит думать?

Хотя ты и не начинал – то что ты делаешь – это размышления. Мысли. Ментальная мастурбация.

Пока у тебя нет дела – думать ты и не начинал.

Женщины – это точно книга не для Вас. При всём уважении. Прочитав её – вы даже не сможете обсудить это дело с подругами. Потому что и обсуждать нечего.

Прописная истина гласит:

Если ты тупишь и читаешь любую макулатуру в том числе бизнес макулатуру, но при этом продолжаешь работать на компанию и думаешь о пенсии, то ни хуя не будет у тебя, кроме твоей зарплаты и передевальвированной сто раз пенсии.

**Если ты работаешь на кого бы то ни было – а не на себя то ты делаешь богатым кого бы то ни было но не себя.**

**А чтобы работать на себя надо работать по 90—100 часов в неделю. Иначе домой.**

В общем – то суть я уже «высрал» – пардон за мой французский. Теперь обо всем еще чуть – чуть.

Да. Большую часть книги ты сам (а) и заполнишь. Потому что вот так. Большую часть книги придется заполнить самому!

Это – практика.

Если же после всех моих говноплесканий у тебя всё ещё хватает духа отдать свои кровные – ну что ж – давай – купи эту книгу. Если кишка не тонка;)

Надо сказать – что её купят единицы. И из этих единиц будут долбодятлы которые не прочитав бесплатный отрывок книги потом будут говорить своим друзьям какое говно дескать купили.

Таким людям хочется сказать: открой глаза! **Ты серешь!**

**Честно и еще раз. Книга – говно. Информация – только для особого рода ценителей. Только для них.**

**Я кончил.**

Вообще то продавец это одна из тех профессий люди которой всегда были богаты. Но есть очевидные моменты нарушив которые вы никогда не выбьетесь из нищеты.

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.

Да. Если ты хоть что то сделаешь из этой книги – уже хорошо.

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.

## **О чем эта книга**

В этой книге дан по больше степени ответ на вопрос – а чего собственно не нужно делать, чтобы жить богато и счастливо занимаясь профессией продаж.

Именно не то что нужно делать а то, чего ни в коем случае не надо делать.

Богатые продавцы отличаются от бедных не тем, что делают что то уникальное (этим тоже) а в большей степени богатые отличаются тем что они чего то не делают.

Именно вот о том, чего вам никогда не стоит делать чтобы быть успешным продавцом и пойдет речь в данной книге – тренинге – а во второй части мы с тобой закрепим результат.

## Что не делают богатые продавцы

Богатые не копят знания. Они их применяют. Большинство моих богатых клиентов невероятно узко и твердолобы.

Они являются профессионалами своего дела и весьма богаты, а все те слова которые я говорю на консультациях буквально доводят их до дрожи в коленях.

Настолько гениальными они им кажутся. На самом деле – слова не гениальны.

А я – не самый большой гений в этом мире. Далеко не большой.

В то же самое время БЕДНЫЕ продавцы – если уж скопили денег на то чтобы приобрести мой тренинг или прийти на консультацию – смотрят на мои слова как баран на новые ворота.

Может быть, они ожидали, что за пару тысяч долларов я достану куклу вуду и буду проклявывать ей глаза?

Может быть.

Но реакция меня сильно поражает. Я знаю, что бедные продавцы имеют больше информации о продажах чем богатые.

Имеют больше верных представлений и неверных.

А потому когда я даю им информацию – она не кажется им новой.

А богатым продавцам – кажется. Но не потому что они глупы – а потому что они НЕ ДЕРЖАТ ЛИШНЕГО В ГОЛОВЕ.

Самая главная особенность того что не делают богатые продавцы – они не собирают знания. Они сразу применяют их на практике.

А бедные продавцы копят – копят эти знания – смотрят каждый день по десятку видео великих гуру продаж.

И бедные продавцы знают уже больше меня о продажах, хотя я этому и посвятил более 10 лет, бедные знают больше.

Информации много. Но она – не поможет им стать богаче.

Потому что информация ничего не стоит.

Денег стоит система. Система действий и система мышления.

## **Еще богатые продавцы не спешат**

Не потому что они все успели и познавшие мир не торопятся – а по той причине они не спешат что у них выбран темп их действий и они четко идут согласно своему плану действий – с определенной скоростью.

У них есть система, согласно которой они получают доход.

А бедные продавцы спешат постоянно. Торопятся на встречи. В торопях питаются.

## **Богатые продавцы не убираются**

Редко я встречал в своей практике идеально вылизанных успешных продавцов и бизнесменов.

Посмотрите на них. Но не в фильмах – а в реальной жизни. По кому из миллионеров – миллиардеров которые сделали себя сами вы сможете сказать что они обладатели невероятного богатства? (Кроме Трампа – одно исключение)

Они могут позволить себе не обращать внимания на свой имидж. И им нет никакого дела до имиджа. Они эксцентричны а не погружены в раздумья как бы одеться так чтобы не совсем плохо выглядеть.

## **Не зацикливаются на себе – пребывают вне**

Что бы кто бы там не говорил – а продажа сродни охоты. Это единственно законный способ перемещения чужих денег в свои карманы.

Продавцы – это волки по своей сути. Честно.  
Неужели, волка сильно заботит что о нем подумает овца?

Совершенно не заботит. Овца – это корм. Это норма.

У волка задача – раздобыть корма.

## Не раздумывают

**Не размышляют. Действуют системно и закрывают сделки. Всегда**

Всегда, в любом настроении, что бы не произошло. Богатый продавец не будет мямлить и думать что бы такое еще сделать. Он натренирован. У него система.

И он не будет гибким, он не отступит. И что бы там не было с клиентом, он предложит ему купить.

Если клиент не ушел, ему снова предложат купить и богатый продавец будет предлагать клиенту купить до тех пор пока тот либо купит (в этом случае ему предложат купить еще!!!) либо убежит.

## **Богатый продавец закрывает всегда**

Если ты прямо сейчас, с этого момента, начнешь закрывать все сделки подряд – ты будешь зарабатывать в 2 раза больше.

Без каких либо дополнительных условий. Просто закрывай все сделки подряд. И постарайся чтобы их было много.

Не раздумывай.

Не копи Информацию.

Сколько можно?

Действуй системно – закрывай сделки всегда. Так часто как только можешь.

**Всё хорошее кончается. Эта книга только переходит из моих рук в твои. Я буду рад всем твоим отзывам – пиши на [unicoachgrouppltd@gmail.com](mailto:unicoachgrouppltd@gmail.com) с пометкой – книги Дэйва Томпсона – вышлют тебе подарок. Даже если напишешь какую нибудь хрень но укажешь пометку Книги Дэйва Томпсона тебе всё равно вышлют подарок от меня.**

По сути, Богатые продавцы Всегда Закрывают Сделки. А бедные – размышляют.

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши: [unicoachgrouppltd@gmail.com](mailto:unicoachgrouppltd@gmail.com) с пометкой – книги Дэйва Томпсона – вышлют тебе подарок**

Практика.

В ходе практики тебе надо каждый день делать одно и то же. Находить клиентов и закрывать их на сделки. Закрывать – значит предлагать им купить твой товар. Каждый день – веди отчет. Заполняй то что приведено ниже:

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:  
unicoachgrouppltd@gmail.com**

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:  
unicoachgrouppltd@gmail.com**

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:  
unicoachgrouppltd@gmail.com**

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:  
uniccoachgrouppltd@gmail.com**

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:**

**uniccoachgrouppltd@gmail.com**

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

### **СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**Хочешь научиться закрывать сделки? Пиши:  
unicoachgrouppltd@gmail.com**

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

Что можно было сделать еще лучше?

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

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

**СЕГОДНЯ**

Общался с \_\_\_\_\_ клиентами

Предпринял попытки к закрытию сделок \_\_\_\_\_

Из них «закрыл» \_\_\_\_\_

Что было сделано хорошо сегодня?

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

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

## **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.