

Акайо Накамура

**ЯПОНСКАЯ
МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ
МЕНЕДЖМЕНТ**

Как привести свою жизнь
в порядок за 7 дней и увеличить
доход в 2 раза

Акайю Накамура

Японская мотивация и тайм-менеджмент. Как привести свою жизнь в порядок за 7 дней и увеличить доход в 2 раза

«Издательские решения»

Накамура А.

Японская мотивация и тайм-менеджмент. Как привести свою жизнь в порядок за 7 дней и увеличить доход в 2 раза / А. Накамура — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965015-3

Данная книга создана для того, чтобы вы смогли применить совершенный тайм-менеджмент в мастерстве продаж. Тайм-менеджмент — это искусство управления временем. Как зарабатывать больше денег в единицу своего времени — об этом данная книга. Автор делится экспертной системой правильного тайм-менеджмента и доступно объясняет, как вы можете стать ещё успешнее.

ISBN 978-5-44-965015-3

© Накамура А.
© Издательские решения

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	7
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	8
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	9
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	10
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	11
Чемпионы не работают за деньги	12
Собственно что это опыт?	13
Работайте из-за навыка	15
Для вас стоит на отдых всем туловищем	16
Выходите за рамки	17
Очистите рабочее пространство	18
Делегируйте полномочия	19
Ядовитое окружение	20
Задавайте для себя вопросы. Только лишь только к примеру вы сможете достичь прогресса	21
Не стоит волноваться о будущем. Оно ещё не пришло, вобщем в обязательном порядке наступит	23
Не вспоминайте прошедшее достаточно нередко	24
ВСТРЕЧИ С Клиентами	25
Посчитайте, сколько стоит ваше время	26
Защищайте ваше рабочее время	27
Вспомните, за что вы получаете свою большую часть оплаты	28
Всегда считайте выгоду	29
Все, что не приносит вам прибыли – отнимает ее.	30
Любой один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента	31
В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Всякий раз Треньтесь	32
В ПРОДАЖАХ – Навещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ И СЕМИНАРЫ	
Проживите Близко С РАБОТОЙ	33
12 ЧАСОВ – В данный момент ЭТО Довольно Не довольно	34
Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ	35
Выключите звонилку. И займитесь делом	36
ВСЕГО 1 Вещь	37
Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	38
ПРАКТИКА	39
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Японская мотивация и тайм-менеджмент Как привести свою жизнь в порядок за 7 дней и увеличить доход в 2 раза

Акайо Накамура

© Акайо Накамура, 2019

ISBN 978-5-4496-5015-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!

Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по японскому тайм-менеджменту.

И сколько бы денег она вам не стоила – всё окупится, до самой последней монетки!

Перед Вами, уважаемый читатель система японского тайм-менеджмента в продажах, а это значит, что каждая ваша минута в продажах теперь будет приносить вам больше денег, чем раньше и Вы легко сможете получить тот доход, которого по настоящему достойны!

Занимаясь продажами более 10 лет и проведя не одну сотню тренингов по продажам, я могу отметить, что нет людей с таким жаром сердца, как продавцы.

Сегодня продавцы – это самураи нашего времени. И нет большего величия как величие продавца – поэтому система тайм менеджмента в продажах обеспечит вам тот доход который вы хотите.

Продавцы в Японии получают около 10.000 долларов в мировом эквиваленте, в любой другой стране есть все предпосылки чтобы получать еще больше.

ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ

Тайм менеджмент прост и прекрасен как ветка сакуры. Однако очень много людей делают полную глупость – они говорят о том, что есть нужное и важное и срочное, ненужное, важное и срочное, не срочное и ненужное но важное.

И много всего того что можно мозг сломать!

Я задаю всегда вопрос таким «экспертам»: Зачем говорит вообще о том что не нужно?

ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?

Если мы говорим о продажах – мы говорим только о том что важно. Только об одной вещи которая важна в продажах и только ей стоит заниматься а другими вещами совершенно точно заниматься не следует.

Поэтому в этой книге не будет ничего сложного – это настоящее шарлотанство отнимать время и создавать целую академию наук на пустом месте.

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ

Большинство продавцов разменивает себя согласно тайм – менеджменту на всякую глупость – и на рабочем столе вместо того чтобы работать они занимаются тайм-менеджментом!

Простота и красота японского тайм – менеджмента в том, что вы не занимаетесь тайм – менеджментом на рабочем месте.

На рабочем месте вы работаете. И занимаетесь работой. Если вы продавец то ваша работа – это продавать.

ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ

Вся суть японского тайм менеджмента в том что вы должны заниматься только приоритетной вещью.

Одной. Единственной. Той, за что получаете деньги.

Вы получаете деньги на рабочем месте не за изучение тайм менеджмента и не за то что у вас чисто на рабочем столе.

И не за то что кто в социальной сети вам поставил лайк – вы получаете деньги за продажи.

Что бы не случилось во всем мире, – вас волновать не должно. Только продажи!

ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

Возьмите калькулятор Касио с большим экраном. Как показан на рисунке ниже.

И проведите элементарные вычисления. Посмотрите что вам приносит деньги на работе и чем вы должны на работе заниматься.

Большая часть людей сегодня – это рабы потребительства.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потратить то, чего еще не получили, чего еще не заработали, не произвели.

Покупки в кредит есть ни что иное как потребление в счёт доходов будущих периодов. Это – жизнь не по средствам.

Самое простое что я всегда рекомендую людям которые не имеют возможности потреблять сегодня много: старайтесь много продавать или производить.

Потому что это – единственный способ улучшить свою жизнь, в противном случае люди обречены на то, чтобы стать несчастнее.

Потребитель всегда желает приобрести ещё больше и еще больше.

Производить больше чем вы потребляете – это единственный способ стать богаче и независимее от других людей.

Производитель всегда совершенствуется. Он неизбежно приобретает опыт. И в конце концов становится победителем.

Чемпионы не работают за деньги

Большинство людей работает за деньги. Они готовы сидеть на нелюбимой работе и заниматься тем делом что им не по душе.

Только бы платили. В конечном итоге их путь ведет в застой.

Другое дело – чемпионы.

Они не работают за деньги. Чемпионы своей жизни строят себе монный фундамент опыта.

И если все вокруг тратят время в обмен на деньги, то чемпионы тратят время в обмен на опыт (деньги они как правило получают не меньшие, а большие, но это – вторично)

Собственно что это опыт?

Кто то произнесет, ну это, типа когда ты трудился в какой то солидной фирмы и имеешь возможность сослаться на это в резюме...

Это в корне не правильно.

Навык – это комплект моторной и психической памяти, которую получает человек в процессе собственной жизнедеятельности.

Это то, собственно что нельзя ампутировать, выжечь, извлечь.

Это непросто потрогать или же увидеть. Кое-какие элементы аналогичного навыка – магичны.

К примеру, из недалекой среднеазиатской государства к нам на заработки приехал кто-то... Абрам.

Он – гипотетичный, в вакууме.

Пошел трудиться в шаурмичной.

Открыл собственную шаурму.

Его разорили.

Он вновь открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Вновь открыл.

Открыл вторую, третью, вблизи – его разрушение с апельсинами.

Исходя из моих познаний людской натуры, в случае если он прогорел 3 и больше один и вновь стал у прилавка – он достигнет всего.

И не так важно, сколько один его перекроют. Разрушат его палатку.

Разорят.

Принципиально собственно что у него есть навык. Он – изнутри. Он был проведен пламя, воду и медные трубы.

Он раскрывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый боец шаурмичных войск.

Работайте из-за навыка

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Лишь только навык содержит смысл. Ваша заработная плата – ничто по сопоставлению с навыком.

Лишь только данным и занимайтесь.

Считайте своё время и создавайте лишь только то собственно что навевает для вас и средства и наслаждение.

Основная масса людей заняты рутинным, безусловно не приносящим ни малейшего удовольствия трудом.

Больше такого, данный работа не навевает им и средств.

Считите собственно что навевает для вас более всего средств и наслаждения и занимайтесь лишь только данным.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Всякий раз.

Отдыхайте всем туловищем

Большинство наших сослуживцев, статут от работы отдыхают лежа на диванчике у телека.

Кто то играет в видео игры. Все это вызывает лишь только апатию.

Для вас стоит на отдых всем туловищем

То есть выступать в подвижные игры, увлекаться аква обликами спорта.

Предоставить вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Лишь только всецело отдыхая, давая отдохнуть собственному туловищу, возможно ждать от него величавых свершений в завтрашнем дне!

Выходите за рамки

В случае если сейчас ваш круг приятелей раз, то дерзко расширяйте ваш круг приятелей.

Интересуйтесь свежими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с свежими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

Создавайте инструкции.

Большинство людей несомненно умеют что то делать весьма неплохо, однако всегда есть место оптимизации.

Даже для себя, для совершенно рутинного дела следует создавать инструкции.

По продажам.

По уборке дома.

По прогулкам.

Совершенно точно, все в этом мире можно сделать еще более оптимизированным.

Еще более практичным и более надежным!

Очистите рабочее пространство

Большинство рабочих столов – как помойные ямы.

Найти что либо на них не представляется возможным.

Перед тем как приступить к работе, полностью очистите рабочее пространство.

Ничто не должно вас отвлекать о переписки, если вы занимаетесь перепиской!

Ничто не должно вас отвлекать от телефонного разговора, если вы разговариваете с кем либо по телефону.

Этого просто не должно быть.

Если вам предстоит работа с бумагой за письменным столом, просто сбросьте все на пол.

Потом уберете.

Делегируйте полномочия

По очень многим вашим моментам вашего личного участия не требуется.

Сегодня – совершенно современное общество.

Есть специалисты которые заняты той или иной работой.

Есть ветеринары, врачи, продавцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Что то можно делегировать технике.

Делегируйте ваши полномочия насколько это возможно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться дома – роботу пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

Ядовитое окружение

Буквально всецело делает человека окружение.

Наши товарищи, собственные люд. Ближайшие.

Неуспешные и любой денек ноющие люди числятся прямой угрозой на пути к вашему успеху.

С ними вы гарантированно завязнете в пучине посредственности и ни разу из нее не выберетесь.

Задавайте для себя вопросы. Только лишь только к примеру вы сможете достичь прогресса

Главная множество людей живут без вопросов. Они не любят отвечать на вопросы и мыслить.

Они думают.

Как раз именно собственно что станет если?

Как раз именно собственно что станет когда?

Эти вопросы – неправильные. Они устанавливают вас в оценочное состояние.

Они принуждают вас мыслить о том, как раз именно собственно что о вас взвесят иные люд. Это вкорне неверно.

В замен сего задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне добиться большей оплаты труда?

Как мне получить месторасположение этакого или же же же другого человека?

Как мне устроить так, дабы он/ она возжелала всякий день знатья со мной и создавать мне приятно?

Это правильные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Ключевая большое количество людей довольно крепко волнуются о будущем и присваивают смысл ещё не наступившему денька наверное, достаточно большущее.

Совместно с именно собственно что они упускают способности денька текущего. Делегируйте полномочия.

По очень многим вашим моментам вашего личного участия не требуется.

Сегодня – совершенно современное общество.

Есть специалисты которые заняты той или иной работой.

Есть ветеринары, врачи, продавцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Что то можно делегировать технике.

Делегируйте ваши полномочия насколько это возможно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться дома – роботу пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

Не стоит волноваться о будущем. Оно ещё не пришло, в общем в обязательном порядке наступит

Проживите нынешним деньком и получайте наслаждение уже в этот момент от работы, которой уже в данный момент вы увлекаетесь.

Достаточно большое количество дум о будущем – это большущий груз ответственности. Проживите в подлинном.

Не вспоминайте прошедшее достаточно нередко

Как раз именно собственно что было – то было проведено. В минувшем почаше всего есть или же груз неудач или же же навык побед.

Вспоминая личностные победы люд почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Достаточно же окунаясь в личностные беды вы рискуете кинуться в петлю неблагоприятного навыка.

В всяком случае. В минувшем большое количество побез и разочарований.

Не стоит припоминать.

Стоит покорять бодренькие вершины!

ВСТРЕЧИ С Клиентами

Любой один уделяйте важное время вашим клиентам. Выключите телефонный установка на время рабочего дня. Выйдите из социальных сетей. Возьмите с собой калькулятор касию.

И запомните как один как раз именно собственно что с 9 утра до 19 вечера все ваше время принадлежит вашим клиентам и больше никому.

Вы не имеете права заниматься в это время чем то еще не полагая вашего клиента.

Посчитайте, сколько стоит ваше время

Абсолютное большинство людей знать не знают, сколько стоит их время.

Вам необходимо знать, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы занимаетесь основным видом своей деятельности.

Не стоит допускать, чтобы вы занимались менее оплачиваемым видом деятельности

Защищайте ваше рабочее время

Если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно причинам, смело гоните его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стену, которая защищает ваше рабочее время от шуток, новостей и бесполезных разговоров.

Вспомните, за что вы получаете свою большую часть оплаты

Только этим и занимайтесь.
Приобретите себе немного времени.

Что это значит?

Это значит что вам никогда не стоит заниматься неквалифицированным трудом.

Особенно, если вы продавец – это наиболее высокооплачиваемая работа.

Пусть все остальные занимаются другими видами деятельности.

Наймите такси, чтобы довезли вас до аэропорта, а сами работайте на заднем сиденье!

Вы как продавец обязаны зарабатывать минимум 60 долларов в час, а такси – это низкооплачиваемая работа,
куда идут люди которые не потрудились обзавестись сколь-нибудь умными мыслями.

Они не увеличивали свои знания.

Они не охраняли свое золотое время.

Именно потому они всегда будут иметь гроши, чтобы как то сводить концы с концами.

Ваше дело – приобрести еще времени.

Ваша задача – продавать. И делать это каждую дополнительную секунду времени.

Их задача – крутить баранку. Больше они ни на что не способны.

Они не хотят думать.

Возможно, когда то кто то из них будет думать больше и приблизится к вам по уровню доходов, но сегодня они заняты тем, что крутят баранку.

А вы – продавец. Нельзя крутить вам баранку.

Потому что это не ваше дело.
Ваше- продавать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – продавать.

Всегда считайте выгоду

Всегда, абсолютно всегда, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до работы.

Считайте ваше время, что вы тратите на прием пищи.

Считайте всегда потому что вы должны зарабатывать своим единственным делом – продажами.

Все, что не приносит вам прибыли – отнимает ее.

Только холодный подсчет приведет вас на вершину продаж!
Логистика.

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?

На работу и обратно?

В среднем, люди тратят 2 часа в день на дорогу!

2 часа в день!

Если ваш доход более 50 долларов в час, то это означает, что вы занимаетесь не своим делом целых 2 часа в день!

Вы каждый день отдаете вникуда 100 долларов!

Вы работаете 28 дней в неделю и 2 дня в месяц у вас выходной?

Это значит что 2800 долларов в месяц вы просто отдаете в никуда!

Вместо того, чтобы заниматься продажами, встречаться с ключевыми клиентами и выполнять контракты...

что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилье рядом с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутах от работы!

Но никогда не тратьте на это столько времени!

Любой один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента

Любой один закрывать клиента – значит предлагать ему как один как раз как один как раз именно собственно что то купить. Любой один предлагайте как один как раз как один как раз именно собственно что то купить клиенту. Вследствие этакого как один как раз как один как раз именно собственно что по другому вы не торгаш – по другому вы – ветка сакуры!

Она великолепная но не продает!

Вы должны любой денек продавать.

Проживите Близко С РАБОТОЙ

В случае в случае в случае в случае в случае в случае если в как один как раз именно собственно что количестве и для вас станет надобно поселиться в капсульном отеле, или же же же же же поприсутствуешь в капсуле – проживите близко с работой и не тратьте время на перемещения по городу от квартир до работы.

Проживите вблизи с работой. И в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы сможете трудиться 14 часов в день то трудитесь 14 а не 12!

12 ЧАСОВ – В данный момент ЭТО Довольно Не довольно

У меня есть известный – он имеет возможность дремать всего 4—5 часов в денек. Час у него уходит на общение с семьей и середина сего времени уходит на то, дабы обсудить в кругу семьи бодренькие конфигурации курса продаж.

Он добился настоящего великолепия – стал к примеру прекрасным человеком, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что у него абсолютно нет времени расходовать методы.

Он 95% собственного времени реализует и лишь только только лишь только только лишь только лишь только только только лишь только только лишь только только лишь только только лишь только только только только только 5% приобретает. Он настоящий самурай продаж!

Выключите звонилку. И займитесь делом

Только лишь только лишь только только лишь только лишь только только лишь только только лишь только лишь только только лишь только только только живое общение, которое приносит для вас способы должно быть у вас на первом месте!

ПРИЁМ Пищи

Приём пищи – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надо получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие этакое составьте индивидуальный рацион довольно достаточно довольно достаточно довольно очень максимально верно – чтобы он был имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы чувствовали себя достаточно достаточно очень хорошо, были готовы выпонять общественно важные задачи до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Обедайте быстро. Достаточно достаточно очень хорошо переживая. И ни на как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещь

Самое важное в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает научиться – это 1 вещь. Это потаенна жизни!

Делайте всего одно дело в единицу времени.

В случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы берете на себя пищу- вы берете на себя еду. В случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы на встрече и осуществляете в жизнь в жизнь в жизнь сделку, то это самое важное в этот момент и ничто не должно мешать вам.

В случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы занимаетесь с семьей-то занимайтесь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только общением с семьей и ничем более.

В данный момент я все чаще вижу молодых людей которые стоят у писуара со телефонным аппаратом. Они ходят в туалет и как один как раз как один как раз именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люди – позор нашего общества. Ни разу не подобляйтесь им. Делайте как один как раз как один как раз именно собственно что то одно!

Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните эту цифру: 100 часов в неделю. Это как раз как один как раз именно собственно что малое численность, который вы обязаны отдавать личному единственному делу – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, личных продаж.

15 часов в день * 6 дней выходит лишь только только лишь только только лишь только лишь только лишь только только лишь только 90 часов. Воспользуйтесь 10 часов седьмого денька чтобы догнать недостающие! Только лишь только лишь только только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только лишь только к примеру вы сможете быть победителем продаж в высококонкурентном обществе!

Или же же же же же 16 часов в день * 6 дней +4 недостающие часа в 7-й день!

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца.

Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____

- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца.

Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца.

Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

- 1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кого вы в данный момент закрыли на сделку:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Сколько клиентов вы в данный момент поздравили:

У скольких клиентов вы попросили рекомендовать вас их друзьям, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один раз как один раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим покупателям после чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один раз как один раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да _____

Нет _____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Самурая – Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Ежедневный отчет:

С кем вы в данный момент встречались:

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

Кому вы в данный момент звонили:

1) _____

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.