

Акайо Накамура

**МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТ.  
ЯПОНСКИЙ ТРЕНИНГ.  
365 ДНЕЙ**

**Увеличьте свой доход  
на 100% и более**

**Акайо Накамура**  
**Мотивация и тайм-менеджмент. Японский тренинг. 365 дней. Увеличьте свой доход на 100% и более**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42007117](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007117)  
ISBN 9785449650146*

**Аннотация**

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.

# Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	8
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	9
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	10
ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	11
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
Чемпионы не работают за деньги	14
Другое дело – чемпионы	15
Собственно что это опыт?	16
Работайте из-за навыка	19
Отдыхайте всем телом	20
Выходите за рамки	21
Делайте памятке	22
Очистите рабочее пространство	23
Делегируйте возможности	24
Ядовитое окружение	25
Не вспоминайте прошедшее довольно зачастую	28
ВСТРЕЧИ С Покупателями	29
Ошибки	31
Проживите Вблизи С РАБОТОЙ	32
12 ЧАСОВ – В данный момент ЭТО Довольно	33
Не довольно	

Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ	34
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	36
ВСЕГО 1 Вещица	38
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	40
Считите, сколько стоит ваше время	41
Конец ознакомительного фрагмента.	58

**Мотивация и тайм-  
менеджмент. Японский  
тренинг. 365 дней  
Увеличьте свой доход  
на 100% и более**

**Акайо Накамура**

© Акайо Накамура, 2019

ISBN 978-5-4496-5014-6

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 потребления.

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 природы, 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.

Сочтите 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 телом

Большинство наших коллег, устав от работы отдыхают лежа на диване у телека.

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

Для вас стоит на развлечения всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься аква видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только лишь только практически полностью отдыхая, давая отдохнуть личному телу, вполне вероятно дожидаться от него горделивых свершений в завтрашнем дне!

# Выходите за рамки

В случае в случае если в данный момент ваш круг компаньонов раз, то грубо расширяйте ваш круг компаньонов.

Интересуйтесь свежайшими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с свежайшими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

# Делайте памятке

Большинство людей без сомнения могут собственно что то создавать очень сносно, впрочем всякий раз есть пространство оптимизации.

В том числе и для себя, для абсолютно рутинного дела идет по стопам делать памятке.

По продажам.

По уборке жилища.

По прогулкам.

Абсолютно буквально, все в данном мире возможно устроить ещё больше оптимизированным.

Ещё больше удобным и больше надежным!

# Очистите рабочее пространство

Главная множество рабочих столов – как помойные ямы.

Найти именно собственно что или же на их не видется  
ВОЗМОЖНЫМ.

Перед собственно что как приступить к работе, практически полностью очистите рабочее пространство.

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

Ничто не должно вас отвлекать от телефонного разговора, в случае в случае если вы говорите с кем или же по телефонному аппарату.

Этого просто не должно быть.

В случае в случае если для вас освещает работа с бумагой за письменным столом, просто сбросьте все на пол.

Вслед за тем уберете

# Делегируйте возможности

По довольно почти всем вашим факторам вашего собственного роли не потребуется.

Сейчас – абсолютно прогрессивное разговор.

Есть знатоки которые заняты что или же другой работой.

Есть ветеринары, доктора, торговцы и зубопротезисты.

Есть таксомотор и повара.

Собственно что то возможно делегировать технике.

Делегируйте ваши возможности как это вполне вероятно.

Свариты рис – мультиварке.

Прибраться жилища – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- таксомотор.

# Ядовитое окружение

Практически практически полностью готовит человека окружение.

Наши друзья, личные люд. Наближайшие.

Неуспешные и всякий день ноющие люд числятся прямой опасностью на пути к вашему триумфе.

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

Задавайте для себя вопросы. Лишь только только лишь только к примеру вы можете добиться прогресса.

Ключевая большое количество людей живут без вопросов. Они не обожают отвечать на вопросы и думать.

Они задумываются.

Как один как раз именно собственно что будет если?

Как один как раз именно собственно что будет когда?

Эти вопросы – некорректные. Они ставят вас в оценочное

положение.

Они заставляют вас думать о том, как один как раз именно собственно что о вас подумают другие люд. Это вкорне неправильно.

В обмен этого задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить местоположение такового или же же же же иного человека?

Как мне сделать так, чтобы он/ она захотела любой денек общаться со мной и делать мне приятно?

Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Главная большущее численность людей достаточно прочно беспокоятся о будущем и присваивают значение еще не наступившему денька вероятно, довольно большое.

Вместе с как раз именно собственно что они упускают возможности денька текущего.

Не стоит беспокоиться о будущем. Оно еще не пришло,

вообще в неотъемлемом порядке наступит.

Проживите сегодняшним днем и получайте удовольствие уже в данный момент от работы, которой уже в этот момент вы занимаетесь.

Довольно большущее численность мыслей о будущем – это большой груз ответственности. Проживите в настоящем.

# **Не вспоминайте прошедшее довольно зачастую**

Как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В прошлом чаще всего есть или же же же груз неудач или же же же опыт побед.

Вспоминая личные победы люди почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Довольно же погружаясь в личные неудачи вы рискуете броситься в петлю негативного опыта.

В всяком случае. В прошлом большущее численность побед и разочарований.

Не стоит напоминать.

Стоит покорять бодрые вершины!

# ВСТРЕЧИ С Покупателями

Всякий раз уделяйте весомое время вашим покупателям. Отключите телефонный аппарат на время рабочего дня. Выйдите из общественных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

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

Вы не имеете права увлекаться в это время чем то ещё не полагая вашего покупателя.

Всякий раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то приобрести покупателю. Вследствие такового как раз как один как раз как один как раз именно собственно что по другому вы не спекулянт – по другому вы – ветка сакуры!

Она прекрасная но не продает!

Вы обязаны всякий день реализовывать.

**В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Любой один Тренируйтесь  
В ПРОДАЖАХ – Посещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ  
И СЕМИНАРЫ**

# Ошибки

Практически все менеджеры по продажам проделывают данную ошибку – они смотрят семинары по продажам и обучению во время работы.

Рабочее время предназначено чтобы работать. А не рабочее – чтобы учиться. Один час в лишь только только лишь только 6 часов всякий день на сон.

Толькокогда вы занимаетесь все рабочее время продажами вы сможете достичь настоящего величия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.





# Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В Денек БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в луна это достаточно большое количество.

В Стране восходящего солнца существовать в собственной жилплощади это уже богатство.

Я беру на себя во внимание, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что буквально все самураи продаж увлечены собственным искусством так, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что дремлют 4—5 часов в день в особых капсульных гостиницах, в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если до квартир надобно двигаться больше часа пути.

Они элементарно протекают в капсульный гостиница и выключаются. Они измождены.

Это – истинная японская верность продажам. Лишь к примеру молоденькие люд 25—30 лет выходят на абсолютно другой степень дохода дабы в 50 лет взять в долг видимое состояние в обществе и замерзнуть почитаемой частью об-

щества.

## Семейство

Для настоящего самурая продаж нет ничего больше актуального, чем общение с семьей. Как раз в следствие этого к примеру принципиально в те исключительные часы времени как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы пребывайте с близкими, быть буквально буквально всецело сосредоточенными на общении с ними.

Выключите в конце концов личный телефонный аппарат. Выйдите из онлайн и ни на как раз как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

# МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты

Да, в этот момент вечность технологий, вообще это абсолютно не значит, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что у вас обязан быть интегрирован телефонный аппарат при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и очищаете зубы.

Абсолютно непозволительно оставлять телефонный аппарат включенным при переговорах с необходимым покупателем.

Отключите звонилку. И займитесь делом.

Лишь живое общение, которое навевает для вас методы надлежит быть у вас на первом месте!

## ПРИЁМ Еды

Приём еды – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надобно получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие такового составьте личный меню достаточно довольно достаточно довольно достаточно довольно очень максимально правильно – дабы он был содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит

вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы испытывали себя довольно довольно довольно отлично, были готовы выпонять общественно значимые задачки до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Довольно довольно довольно отлично пережевывая. И ни на как раз как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.



как раз именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люд – стыд нашего общества. Ни разу не подобляйтесь им. Создавайте как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то одно!



# Сочтите, сколько стоит ваше время

Безоговорочное основная масса людей аристократия не понимают, сколько стоит их время.

Для вас нужно аристократия, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы увлекаетесь главным образом собственной работы.

Не стоит допускать, дабы вы промышляли наименее оплачиваемым виом работы

Защищайте ваше рабочее время.

В случае если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно основаниям, дерзко отгоняете его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стенку, которая отстаивает ваше рабочее время от шуток, новостей и лишних бесед.

Попробуйте вспомнить, за собственно что вы получаете собственную огромную частьоплаты.

Лишь только данным и занимайтесь.

Приобретите для себя несколько времени.

Собственно что это значит?

Это означает собственно что для вас ни разу не стоит увлекаться неквалифицированным трудом.

Особенно, в случае если вы торговец – это более высокооплачиваемая работа.

Пусть все другие промышляют другими обликами работы.

Наймите таксомотор, дабы довели вас до аэропорта, а сами трудитесь на заднем сидиньи!

Вы как торговец должны наваривать минимальное количество 60 \$ в час, а таксомотор – это низкооплачиваемая работа, куда идут люди которые не поработали обзавестись сколь-нибудь мудрыми думами.

Они не повышали собственные познания.

Они не охраняли свое золотое время.

Как раз вследствие того они всякий раз станут владеть бесценок, дабы как то сближать концы с концами.

Ваше дело – купить ещё времени.

Ваша задачка – реализовывать. И создавать это любую вспомогательную секунду времени.

Их задачка – вертеть баранку. Более они ни на собственно что не готовы.

Они не желают мыслить.

Вполне вероятно, когда то кто то из их станет мыслить более и приблизится к для вас по уровню прибылей, но сейчас они заняты тем, собственно что крутят баранку.

А вы – торговец. Невозможно вертеть для вас баранку. Вследствие того собственно что это не ваше дело. Ваше- реализовывать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – реализовывать.

**Всякий раз считайте выгоду.**

Всякий раз, безусловно всякий раз, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до рабо-

ты.

Считайте ваше время, собственно что вы тратите на способ еды.

Считайте всякий раз вследствие того собственно что вы обязаны наваривать собственным единым делом – продажами.

Все, собственно что не навевает для вас выгоды – отбирает ее.

Лишь только прохладный подсчет приведет вас на вершущку продаж!

## **Логистика.**

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?

На работу и обратно?

В среднем, люд растрачивают 2 часа в денек на дорогу!

2 часа в день!

В случае если ваш заработок больше 50 \$ в час, то это значит, собственно что вы увлекаетесь не собственным делом цельных 2 часа в день!

Вы любой денек отдаете вникуда 100 долларов!

Вы трудитесь 28 дней в неделю и 2 денька в луна у вас выходной?

Это означает собственно что 2800 \$ в луна вы элементарно отдаете в никуда!

Взамен такого, дабы увлекаться продажами, встречаться с главными покупателями и исполнять договоры...

собственно что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилище вблизи с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутках от работы!

Но ни разу не растрачивайте на это столько времени!

## **ПРАКТИКА**

Как вы видите все достаточно просто – вы просто занимаетесь работой на рабочем месте. Делаете это не быстро и не копотливо. А в одном темпе.

Не надо думать, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы должны бегать как заведенный весь день и выпиватьпить литрами энергетики – нет – всякий час у вас должна быть зарядка 5 мин. – по другому произойдет застой крови и вы будете ужаснее продавать.

Всякий День

Только один как раз как один как раз именно собственно что любой денек для вас приносит способы содержит вероятность сделать вас великолепным.

Когда то давно Карл Маркс в своём великом труде «Капитал» заявил редкостное: способы идут от средств.

Это не так. Способы от труда. Кропотливого. Постоянно-го. Контролируемого любой денек.

r.s. практически все знают, но не делают. Делайте.

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их  
приятелям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз  
как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии  
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомен-  
дацию

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному  
Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек от-

дыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их  
приятелям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз  
как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии  
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-  
цию

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

---

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их

приятелям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_  
У скольких не попросили

\_\_\_\_\_  
Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_  
Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_  
Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_  
Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомен-

дацию

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

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

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

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их  
приятелям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз  
как один как раз именно собственно что позвоните или же  
же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии  
чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекоменда-  
цию

\_\_\_\_\_

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному

Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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

Кому вы в этот момент звонили:

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

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

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

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

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

---

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

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

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.