

Акайо Накамура

**ЯПОНСКАЯ  
МОТИВАЦИЯ  
ДЛЯ ПРОДАВЦОВ  
+ ТРЕНИНГ  
НА 365 ДНЕЙ**

**Тренинг по японской мотивации  
и тайм-менеджменту**

Акайю Накамура

**Японская мотивация  
для продавцов + тренинг  
на 365 дней. Тренинг по японской  
мотивации и тайм-менеджменту**

«Издательские решения»

## **Накамура А.**

Японская мотивация для продавцов + тренинг на 365 дней.  
Тренинг по японской мотивации и тайм-менеджменту /  
А. Накамура — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-965017-7

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 978-5-44-965017-7

© 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	14
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	15
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	16
СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ	17
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО	18
ДЕЛЕГИРУЙТЕ СПОСОБНОСТИ	19
ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ	20
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ ДОСТАТОЧНО НЕРЕДКО	21
ВСТРЕЧИ С КЛИЕНТАМИ	22
ЛЮБОЙ ОДИН ЗАКРЫВАЙТЕ КЛИЕНТА	23
ПРОМАХИ	24
ПРОЖИВИТЕ БЛИЗКО С РАБОТОЙ	25
12 ЧАСОВ – В ЭТОТ МОМЕНТ ЭТО ДОСТАТОЧНО НЕ ДОСТАТОЧНО	26
ТРУДИТЕСЬ ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ	27
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	28
ПРИЁМ ПИЦЦЫ	29
ВСЕГО 1 ВЕЩЬ	30
БОЛЕЕ 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	31
ПРАКТИКА	32
Конец ознакомительного фрагмента.	43

**Японская мотивация для продавцов  
+ тренинг на 365 дней  
Тренинг по японской  
мотивации и тайм-менеджменту**

**Акайо Накамура**

© Акайо Накамура, 2019

ISBN 978-5-4496-5017-7

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 монумент 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 ТЕЛОМ**

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

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

## СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ

Большинство людей без сомнения имеют все шансы именно собственно что то делать довольно неплохо, вобщем любой один есть место оптимизации.

В что количестве и для себя, для безусловно рутинного дела идет по стопам создавать инструкции.

По продажам.

По уборке жилья.

По прогулкам.

Безусловно практически, все в предоставленном мире вполне вероятно сделать еще более оптимизированным.

Еще более комфортным и более надежным!

## ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО

Ключевая большая количество трудящихся столов – как помойные ямы.

Отыскать как раз именно собственно что или же же на их не видется вероятным.

Перед именно собственно что как приступить к работе, буквально всецело очистите рабочее место.

Ничто не надлежит вас абстрагировать о переписки, в случае в случае в случае если вы увлекаетесь перепиской!

Ничто не надлежит вас абстрагировать от телефонного беседы, в случае в случае в случае если вы гласите с кем или же же по телефонному аппарату.

Сего элементарно не надлежит быть.

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

Вдогон за что уберете.

## **ДЕЛЕГИРУЙТЕ СПОСОБНОСТИ**

По достаточно практически всем вашим моментам вашего личного роли не понадобится.

В данный момент – безусловно современное беседа.

Есть специалисты которые заняты собственно что или же же иной работой.

Есть ветеринары, врача, торговцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Именно собственно что то вполне вероятно делегировать технике.

Делегируйте ваши способности как это абсолютно наверное.

Свариты рис – мультиварке.

Убраться жилья – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

## ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Буквально буквально всецело делает человека окружение.

Наши приятели, личностные люд. Ближайшие.

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

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

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

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

Они думают.

Как раз как один как раз именно собственно что станет если?

Как раз как один как раз именно собственно что станет когда?

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

Они принуждают вас мыслить о том, как раз как один как раз именно собственно что о вас взвешают иные люд. Это вкорме неверно.

В замен сего задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне добиться большей оплаты труда?

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

Как мне устроить так, дабы он/ она возжелала всякий день знаться 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 как один как раз именно собственно что они упускают способности денька текущего.

Не стоит волноваться о будущем. Оно ещё не пришло, вобщем 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 как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В минувшем почаще всего есть или же же же же груз неудач или же же же же навик 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 значимое время вашим клиентам. Выключите телефонный установка на время рабочего дня. Выйдите из социальных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

И запомните как один как раз 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.

## **ЛЮБОЙ ОДИН ЗАКРЫВАЙТЕ КЛИЕНТА**

Любой один закрывать клиента – значит предлагать ему как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то купить. Любой один предлагайте как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то купить клиенту. Вследствие этого как один как раз 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.

**В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Всякий раз Треньтесь В ПРОДАЖАХ – Навещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ И СЕМИНАРЫ**

## **ПРОМАХИ**

Буквально все менеджеры по продажам делают эту оплошность – они смотрят семинары по продажам и обучению во время работы.

Рабочее время предопределено дабы трудиться. А не рабочее – дабы обучается. Раз час в денек вы сможете предназначить собственной семье и лишь только 6 часов любой денек на сон.

только к примеру – когда вы увлекаетесь все рабочее время продажами вы можете добиться истинного великолепия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

## **ПРОЖИВИТЕ БЛИЗКО С РАБОТОЙ**

В случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если в как один как раз как один как раз именно собственно что количестве и для вас станет надобно поселиться в капсульном отеле, или же же же 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 близко с работой. И в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы можете работать 14 часов в денек то работайте 14 а не 12!





## **МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ**

Да, в данный момент век технологий, вобщем это безусловно не означает, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что у вас должен быть включен телефонный установка при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и чистите зубы.

Безусловно непозволительно оставлять телефонный установка включенным при переговорах с важным клиентом.

Выключите звонилку. И займитесь делом.

## ПРИЁМ ПИЩИ

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

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

## **ВСЕГО 1 ВЕЩЬ**

Самое значимое 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 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 в случае если вы на встрече и осуществляете в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь сделку, то это самое значимое в этот момент и ничто не должно мешать вам.

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 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 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 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

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

## ПРАКТИКА

Как вы зрите все довольно элементарно – вы элементарно увлекаетесь работой на рабочем пространстве. Прodelываете это не проворно и не медлительно. А в одном темпе.

Не надобно мыслить, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы обязаны носиться как заведенный целый денек и выпиватьпить литрами энергетика – нет – любой час у вас обязана быть зарядка 5 мин. – по другому случится застой крови и вы будете ужаснее реализовывать.

Когда то давным-давно Карл Маркс в своём величавом труде «Капитал» сказал невиданное: методы идут от средств.

Это не так. Методы от труда. Тщательного. Неизменного. Контролируемого всякий день. p.s. буквально все понимают, но не прodelывают. Создавайте.

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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

Возьмите с себя обязательство как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обязательство как один 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 покупателям после чего 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 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 товарищам, собственным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Почему не попросили:

\_\_\_\_\_

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

## **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.