

A close-up of a panda's face, showing its black and white fur, black ears, and black eye patches. The panda is looking down and to the right. The background is a field of tall grass and flowers, with a single tall, thin tree on the right side. The sky is a warm, golden yellow, suggesting a sunset or sunrise.

Акайо Судзуки

**МОТИВАЦИЯ  
НА 300% ЗА 7 ДНЕЙ**

**Тренинг по мотивации  
и тайм-менеджменту**

**Акайо Судзуки**  
**Мотивация на 300% за 7 дней.**  
**Тренинг по мотивации**  
**и тайм-менеджменту**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42007223](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007223)*  
*ISBN 9785449650801*

**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	
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ	14
СОБСТВЕННО ЧТО ЭТО ОПЫТ?	15
РАБОТАЙТЕ ИЗ-ЗА НАВЫКА	18
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	19
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	20
СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ	21
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Пространство	30
ДЕЛЕГИРУЙТЕ Возможности	32
ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ	33
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ	36
Достаточно Нередко	
ВСТРЕЧИ С Клиентами	37
Всякий Раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя	38
Ошибки	39
ПРОЖИВИТЕ Вблизи С РАБОТОЙ	40
12 ЧАСОВ – В Этот МОМЕНТ ЭТО Достаточно	41
НЕ Достаточно	

Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ	42
Семейство	43
ПРИЁМ Еды	45
ВСЕГО 1 Вещица	46
Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	47
ПРАКТИКА	48
Конец ознакомительного фрагмента.	71

**Мотивация  
на 300% за 7 дней  
Тренинг по мотивации  
и тайм-менеджменту**

**Акайо Судзуки**

© Акайо Судзуки, 2019

ISBN 978-5-4496-5080-1

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 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 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 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.

Абсолютно буквально, все в данном мире абсолютно на-верное устроить ещё больше оптимизированным.

Ещё больше удобным и больше надежным!

Это надобно уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

Как живут современные люди? Все бегом, быстро-про-ворно, а то поезд уйдет, и «снова по шпалам».

А пешечком по шпалам уже никому не в кайф. Охота дви-

гаться в дорогостоящем комфортном авто, есть

в роскошных ресторанах, существовать в замках с бассейном. Пока же лишь только переполненный метрополитен, забитые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражках. Любой денек рутина, работа,

которая уже давным-давно злит, дома-неустроенный быт, всегда недовольный муж, трудности с ребятами, каковые ну никоим образом не желают к для вас но бы прислушаться. Короче, быстро станет взрыв мозга от всех данных долгих заморочек.

И внезапно, настает подобный момент, что, когда-то одновременно, вы впадаете в ступор. Нет сил в том числе и подняться с кровати

и истечь из жилища. Силы иссякли, энергия на нуле, впечатления все выгорели. Появляется исконный российский вопрос:

«Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну понятно, что виноваты все кругом, они страшные, довели вас до сего состояния.

Никто не желает в том числе и пожалеть или же кинуться на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не намеревается

улаживать трудности, плывет по направлению и, в конце концов, соединяется в эту лужу, что имеет возможность из нее и не

выплыть ни разу. Другие, более адекватномыслящие

и функциональные, начинают вскарабкиваться, практически за волосы

тащат себя из болота, вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надобно заявить, что поспособствовать возможно и тем,

и иным. Для первых необходима компетентная поддержка, или же помощь родных и ближайших, пока же они но бы придут в себя. Далее возможно начинать и самим двигаться, мотивировать себя на совершенствование собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно находить выход, т.к. уже не желают существовать по старенькому. Как начать

свежий, наилучший период собственной жизни?

Ключевое, поставить для себя настоящие цели, обычные или же большенные не так важно, и начать их воплощение.

Мечты надобно выложить на бумаге, расставить ценности и предназначить

самому для себя сроки для их реализации. Производить эти записи лучше периодически, поощряйте себя.

хвалите или же ругайте. Словом, действуйте, воздействуйте на себя, на собственные крепкие и некрепкие точки т.к. никто чем какого-либо другого вас не понимает личную натуру.

Столько есть способов мотивации и самомотивации, что в том числе и самый отъявленный бездельник может

избрать собственные способы для увеличения собственной удачливости.

Наконец, мотивация-это собственно что и с чем ее едят? Вы изумитесь, но это подобный яство, что для вас безусловно понравится. Мотивация- это мощь, которая вдохновляет к деянию. Она имеет возможность быть внутренней

или же наружной.

Внутренняя- это когда на воздействия человека воздействуют его личные необходимости и влечения, подкрепленные личностными чувствами.

Наружная мотивация обуславливает воздействие на человека наружной среды, т.е. люд действуют в зависимости от событий.

Выбираем приемы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь если кого-то любишь, то горы свернешь ради этого человека, а уж для себя- то точно можно постараться.

Общайтесь только с позитивными людьми, исключите из своей жизни нытиков и пессимистов.

Сконцентрируйтесь на самом главном. Учитесь игнорировать то, что абсолютно не важно и мешает вам двигаться вперед.

Избавляйтесь от груза прошлых обид и ошибок. Анализируйте и идите только вперед, не оглядываясь.

Научитесь говорить «Нет» бесполезной трате времени, панике и депрессии.

Избегайте скептиков, пессимистов и откровенных энергетических вампиров.

Не отдавайте им свою светлую позитивную энергию.

Престаньте относиться к жизни слишком серьезно. Не надо так говорить: «Жизнь-это сложная штука»

Вселенная слышит вас и понимает все буквально. Хотите сложностей? А вот еще задачка,

в 100 раз сложнее, как и просили! Решайте теперь и не нойте!

Юмор и смех, веселые посиделки с друзьями, комедии и смешные передачи помогут вам предотвращать стрессы или облегчать их симптомы.

Умейте отвлекаться от шума и неудобств. Наведи порядок вокруг себя.

Создавайте такую обстановку, которая поможет вам сделать все быстро и качественно.

Старайтесь делать все сразу хорошо, чтобы без конца не возвращаться к этой теме и не доводить себя и других до белого каления, лишь бы только добиваться бесконечно идеала.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте отдых, а дальше все будет еще лучше. Новый день принесет новые победы.

Заведите себе дневник, куда будете записывать свои достижения. Вы спокойно можете собой гордиться.

это будет стимулировать вас ставить более грандиозные планы и достигать результатов.

Можно также вести список своих неудач, это поможет избежать их в дальнейшем и не наступать на одни и те же грабли.

Никогда не бойтесь ошибаться, ведь плохой опыт можно тоже применять и идти вперед к новым свершениям.

Не бойтесь трудностей. Принимайте их как одну из составляющих будущего успеха.

Глядите киноленты и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и благоденствие.

Отыщите единомышленников и, в процессе соревновательности, достигайте ещё больших итогов.

Не опасайтесь болтать о собственных целях на публике.

Наоборот, у вас ещё более вырастет

мотивация подходить к собственной цели и делаться успешнее и счастливее.

Для множества важной заслугой считаются средства. Это также отлично, так как получая вещественное вознаграждение, вы сможете отменно сделать лучше собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших. А это ведет к моральному ублажению.

Для иных известность и признание значительно значимее, чем вещественная выгода.

Нет чем какого-либо другого заслуги, чем аристократия, что твои заслуги навевают людям невообразимую пользу.

Начинайте некоторое количество планов в одно и тоже время. Бывает, что переключаясь с 1-го на иной, возможно отыскать самое правильное заключение для высококачественного итога.

Довольно принципиально упражнять свое труп, мозг и душу.

Пробежки, физиологические упражнения, роль в спортивной жизни коллектива- все лишь только на пользу.

Гуляйте на бодром воздухе, просвежайте собственные мозги. так как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга много также различных курсов, заключения закономерных задач, кроссвордов, роль в конференциях, семинарах и т. п.

Становление души- это дееспособность обожать все кругом, работать во благо себя и находящегося вокруг нас мира.

Чистосердечно помогайте тем, кто в этот момент потускнел ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью, восторгайтесь великолепными творениями классиков, смотрите красотой нашей природы, будьте рады сами и потрудитесь осчастливить хоть кого-либо еще. Помните: «Душа должна работать

И денек и ночь, и денек, и ночь!»

Мотивируя себя на удачливость, исследуйте навык величайших людей, которые достигли всего сами методом каждодневного труда. Обучайтесь у них, восхищайтесь их усердием и настойчивостью. Читайте их цитаты и конспектируйте для себя мудрые изречения. Все складывайте в копилку, в обязательном порядке понадобится в жизни.

Дайте для себя передышку, дабы осознать и выправить промахи или же отпраздновать победы.

В обязательном порядке придумайте заслугу для себя за выполнение какого- или актуального дела.

Тут приведен довольно короткий список упражнений для мотивации себя на совершенствование личного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на триумф надобно уже сейчас. А на следующий день уже возможно пожинать плоды собственной свежей интенсивной жизни.

Любой имеет возможность избрать для себя личный индивидуальный способ для мотивации. А, в случае если любопытно, читайте надлежащую книжку,

из которой вы спрашиваете ещё очень-очень большое количество познавательного и занятного.

# ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Пространство

Главная большему числу рабочих столов – как по-  
мойные ямы.

Найти как один как раз именно собственно что или же  
же же на их не видется возможным.

Перед как раз именно собственно что как приступить  
к работе, практически практически полностью очистите ра-  
бочее пространство.

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

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

Этого просто не должно быть.

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

на пол.

Вдогон за что уберете.

# ДЕЛЕГИРУЙТЕ Возможности

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

В этот момент – абсолютно прогрессивное разговор.

Есть знатоки которые заняты именно собственно что или же же же другой работой.

Есть ветеринары, доктора, торговцы и зубопротезисты.

Есть таксомотор и повара.

Как раз именно собственно что то абсолютно наверное делегировать технике.

Делегируйте ваши возможности как это безусловно вероятно.

Свариты рис – мультиварке.

Прибраться квартир – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- таксомотор.

# ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Практически практически практически полностью готовит человека окружение.

Наши товарищи, 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 только лишь только 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 как один как раз именно собственно что будет если?

Как один как раз 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 как один как раз именно собственно что о вас подумают другие люд. Это вкоре неправильно.

В обмен этого задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне достичь большей оплаты труда?

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

Как мне сделать так, чтобы он/ она захотела любой денек общаться со мной и делать 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 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 как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В минувшем почаше всего есть или же же же же же же груз неудач или же же 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 поберж и разочарований.

Не стоит припоминать.

Стоит покорять бодренькие вершины!

# **ВСТРЕЧИ С Клиентами**

Любой один уделяйте весомое 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 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.

# **Всякий Раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя**

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему как раз как один 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 как один как раз именно собственно что то приобрести покупателю. Вследствие такового как раз как один 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 Всякий раз Треньтесь  
В ПРОДАЖАХ – Навещайте 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 день вы можете назначить личной семье и лишь только 6 часов всякий день на сон.

лишь только к примеру – когда вы занимаетесь все рабочее время продажами вы сможете достичь настоящего величия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.



# **12 ЧАСОВ – В ЭТОТ МОМЕНТ ЭТО Достаточно НЕ Достаточно**

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 как один как раз именно собственно что у него абсолютно нет времени расходовать методы.

Он 95% собственного времени реализует. Он настоящий самурай продаж!

# **Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЕК БЕЗ ВЫХОДНЫХ**

В современном мире 2 выходных денька в луна это доста-точно большое количество.

В Стране восходящего солнца существовать в собствен-ной жилплощади это уже богатство.

Я беру на себя во внимание, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что бук-вально все самураи продаж увлечены собственным искус-ством так, как раз как один 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 в случае если до квартир надобно двигаться больше часа пути.

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

# 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 как один как раз именно собственно что вы пребывайте с близкими, быть буквально буквально 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 как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

## 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 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 уста-

новка включенным при переговорах с важным клиентом.

Выключите звонилку. И займитесь делом.

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

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 Вещица

Самое важное в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает выучиться – это 1 вещица. Это затаенна жизни!

Делайте всего одно дело в единицу времени.

В случае в случае в случае 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 в случае в случае в случае если вы на встрече и осуществляете в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь сделку, то это самое весомое 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 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 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 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 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. Прodelьваете 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 как один как раз именно собственно что вы обязаны носиться как заведенный целый денек и выпиватьпить литрами энергетики – 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 прodelьвают. 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 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 как один как раз именно собственнно что позвоните или же же же же же же же же же же придет к вашим покупателям после чего чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

---

Можете ли вы сказать о днях себя, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственноручно 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же 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 как один как раз именно соб-  
ственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Почему аналогичный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Великому 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 как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придет к вашим покупателям после чего 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 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же 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 дня себя, как один как раз как  
один как раз как один как раз как один как раз именно соб-  
ственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Почему аналогичный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Ве-  
личию 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же 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 как один как раз именно соб-  
ственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Почему аналогичный ответ?

\_\_\_\_\_

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Великому 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 как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придет к вашим покупателям после чего 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 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же 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 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 как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придет к вашим покупателям после чего 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 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  
приятелям, 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 как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим покупателям после чего 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 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же 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 как один как раз именно соб-  
ственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Почему аналогичный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Великому 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 как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придет к вашим покупателям после чего 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 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же 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 днях себя, как один как раз 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 Великому Самураю – 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  
приятелям, 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 как один как раз именно соб-  
ственно что позвоните или же же же же же же же же же же  
придете к вашим покупателям после чего 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 как один как раз именно соб-  
ственно что вы – самурай продаж сегодня?

# 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.