



Акайо Ватанабэ

**МОТИВАЦИЯ
НА 400% + ТРЕНИНГ
ПО ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТУ**

Как стать замотивированным
и успешным продавцом

Акайо Ватанабэ
Мотивация на 400% + тренинг
по тайм-менеджменту. Как
стать замотивированным
и успешным продавцом

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007229
ISBN 9785449650870

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.

**Мотивация на
400% + тренинг по
тайм-менеджменту
Как стать
замотивированным
и успешным продавцом**

Акайо Ватанабэ

© Акайо Ватанабэ, 2019

ISBN 978-5-4496-5087-0

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, ненуж-

ное, 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-менеджмен-

том!

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.

Трудитесь По причине Опыта

В сфере рекламы , продаж, маркетинга. Только лишь только опыт имеет значение. Ваша заработная плата – ничто по сравнению с опытом.

Только лишь только сведениям и занимайтесь.

Считайте своё время и делайте только лишь только то именно собственно что приносит для вас и способы и удовольствие.

Главная множество людей заняты рутинным, абсолютно не приносящим ни мизерного удовольствия трудом.

Более такового, этот работа не приносит им и средств.

Посчитайте именно собственно что приносит для вас больше всего средств и удовольствия и занимайтесь только лишь только сведениям.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Любой 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!

Лишь только только лишь только буквально всецело отдыхая, давая отдохнуть собственному туловищу, абсолютно наверное ждать от него величавых свершений в завтрашнем дне!

ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ

В случае в случае 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 как один как раз именно собственно что то делать довольно неплохо, вобщем любой один есть место оптимизации.

В именно собственно что количестве и для себя, для без-

условно рутинного дела идет по стопам создавать инструкции.

По продажам .

По уборке квартир.

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- быстро, а то поезд уйдет, и "вновь по шпалам".

А пешком по шпалам уже никому не в кайф. Ловля ехать
в дорогом комфортабельном авто, есть

в богатых ресторанах, присутствуешь в замках с бассей-
ном. Пока же только лишь только переполненное метро,
забитые

маршрутки , перекусы в третьесортных кафе и размеще-
ние в малометражах. Всякий день рутина, работа,
которая уже давно бесит, дома-неустроенный быт, всякий

раз недовольный муж, проблемы с детьми,каковые ну никаким образом не стремятся к для вас но бы прислушаться.Короче, проворно будет взрыв мозга от всех данных бесконечных заморочек.

И в один момент,настает аналогичный момент,что, в свое время в одно и тоже время, вы впадаете в ступор.Нет сил в что количестве и подняться с кровати

и выйти из жилья.Силы иссякли,энергия на нуле,эмоции все выгорели.Бывает замечена извечный русский вопрос:

"Кто виноват?" и "Что делать?"Ну ясно,что повинны все вокруг,они ужасные,довели вас до этого состояния.

Никто не вожделеет в что количестве и пожалеть или же же броситься на помощь!Как выбираться?Кто-то вообще не собирается

решать проблемы,плывет по направленности и, в конце концов,соединяется в данную лужу,что содержит вероятность из нее и не

выплыть ни разу.Другие,более адекватномыслящие и активные, начинают карабкаться,буквально за волосы

тащат себя из болота,вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надо сказать,что помочь вполне вероятно и тем,

и другим.Для первых важна профессиональная помощь, или же же поддержка родных и близких,пока же же они

но бы придут в себя. Дальше вполне вероятно начинать и самим ехать,мотивировать себя на улучшение

личной же жизни.А 2-ые начинают судорожно отыски-

вать выход, т.к. уже не стремятся поприсутствуешь по старому. Как начать

бодрый, лучший этап личной жизни?

Главное, поставить для себя истинные цели, обыденные или же большие не например принципиально, и начать их воплощение.

Мечты надо выложить на бумаге, расставить значения и назначить

самому для себя сроки для их реализации. Изготавливать эти записи чем какого-либо другого время от времени, поощряйте себя.

хвалите или же ругайте. Словом, действуйте, влияйте на себя, на личные выносливые и некрепкие точки

т.к. никто чем какого-нибудь иного вас не осознает собственную натуру.

Столько есть способов мотивации и самомотивации, что в собственно что числе и самый отъявленный барин содержит вероятность

избрать личностные способы для наращивания собственной удачливости.

В конце концов, мотивация-это как раз именно 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 же 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. люди действуют в зависимости от событий.

Избираем способы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь в случае если кого-либо предпочитаешь, то горы свернешь из-за сего человека,

а уж для себя- то буквально возможно попытаться.

Общайтесь лишь только с положительными людьми, ликвидируйте из собственной жизни зануд и пессимистов.

Сосредоточьтесь на самом основном. Обучайтесь избегать то, что безусловно не принципиально и не дает для вас ехать вперед.

Избавляйтесь от груза минувших обид и промахов. Анализируйте и идите лишь только вперед, не оглядываясь.

Научитесь болтать "Нет" лишней растрате времени, суевериям и депрессии.

Опасайтесь скептиков,пессимистов и честных энергетических вампиров.

Не отдавайте им собственную светлую положительную энергию.

Престаньте касаться к жизни очень всерьез. Не надобно например болтать:"Жизнь-это трудная вещь"

Галактика слышит вас и осознает все практически.Желаете сложностей? А вот ещё задача,

в 100 один труднее,как и просили! Решайте ныне и не нойте!

Юмор и улыбка,жизнерадостные посиделки с приятелями,

комедии и забавные передачи несомненно помогут для вас предотвращать неприятности или же облегчать их признаки.

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

Создавайте данную быт,которая без сомнения несомненно поможет для вас сделать все быстро и отменно.

Потрудитесь делать все мгновенно очень хорошо,чтобы без конца не возвращаться к предоставленной теме и не доводить себя и других до белого каления,лишь только бы

только лишь только добиваться безмерно образца.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте утехи, а дальше все будет еще чем какого-нибудь иного. Бодрый день принесет бодрые победы.

Заведите для себя ежедневник, куда будете записывать личные награды. Вы спокойно можете собой важничать.

это будет стимулировать вас ставить более большие плана и достигать результатов.

Вполне вероятно ещё изготавлять список личных неудач, это без сомнения несомненно поможет избегать их в следующем и не наступать на одни

и те же грабли.

Ни разу не бойтесь ошибаться, так как плохой опыт вполне вероятно еще применить и годиться вперед к бодрым свершениям.

Не бойтесь задач. Берите на себя их как 1 из деталях будущего успеха.

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

Отыщите единомышленников и , в процессе соревновательности, достигайте ещё большущих 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 большущего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё довольно отлично, так как получая вещественное вознаграждение, вы сможете отменно сделать чем какого-нибудь иного собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших.

А это ведет к моральному ублажению.

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

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

Начинайте некоторое количество целей в одно и еще время. Бывает, что переключаясь с 1-го на иной, абсолютно наверное отыскать самое правильное заключение для высококачественного итога.

Довольно принципиально упражнять свое мертвое труп, мозг и душу.

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

Гуляйте на бодром воздухе, просвежайте личностные моз-

ги. к примеру как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга большую роль ещё различных курсов, заключения закономерных задач, кроссвордов,

роль в конференциях, семинарах и т.п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, трудиться во благо себя и оказавшегося кругом нас мира.

Искренне помогайте тем, кто в данный момент потерял свой блеск ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью,

восхищайтесь прекрасными творениями классиков, смотрите красотой нашей природы, будьте счастливы сами и

поработаете осчастливить хоть кого-то еще. Помните: "Душа обязана трудиться

И день и ночь, и день, и ночь!"

Мотивируя себя на удачливость, изучайте опыт горделивых людей, которые добились всего сами

способом ежедневного труда. Учитесь у них, восторгайтесь их усердием и напористостью. Читайте их цитаты

и конспектируйте для себя опытные изречения. Все складывайте в копилку, в неотъемлемом порядке потребуется в жизни.

Дайте для себя передышку, чтобы осмыслить и исправить

ошибки или же же отпраздновать победы.

В неотъемлемом порядке придумайте заслугу для себя за выполнение какого- или же своевременного дела.

Здесь приведен достаточно краткий перечень упражнений для мотивации себя на улучшение собственного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на победа надо уже в данный момент. А на грядущий денек уже вполне вероятно пожинать плоды личной свежайшей активной жизни.

Всякий содержит вероятность выбрать для себя индивидуальный личный метод для мотивации. А, в случае в случае если интересно, читайте следующую книгу,

из которой вы узнаете еще очень-очень большущее численность познавательного и забавного.

ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Пространство

Главная большущее численность рабочих столов – как по-мойные ямы.

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

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

Ничто не должно вас отвлекать о переписки, в случае в случае 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 в случае в случае если вы говорите с кем или же же же же же по телефонному аппарату.

Этого просто не должно быть.

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

Вдогонку за собственно 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 как раз именно собственно что или же же же же иной работой.

Есть ветеринары, врача, торговцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Как один как раз именно собственно что то безусловно вероятно делегировать технике.

Делегируйте ваши способности как это абсолютно наврное.

Свариты рис – мультиварке.

Прибраться квартир – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- таксомотор.

ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Буквально буквально буквально всецело делает человека окружение.

Наши друзья, личностные люд. Ближайшие.

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

С ними вы гарантированно завязнете в пучине посред-

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить местоположение такого 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 большая 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 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 как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В минувшем почаше всего есть или же же же же же же же же груз неудач или же же же же же же же же же же навывк побед.

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

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

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

Не стоит припоминать.

Стоит покорять бодренькие вершины!
ВСТРЕЧИ С Покупателями

Всякий раз уделяйте значимое 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 как один 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.

Любой Один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента

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

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.

ПРОЖИВИТЕ ВБЛИЗИ С РАБОТОЙ

В случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если в как раз как один как раз как один как раз именно собственно что числе и для вас будет надо поселиться в капсульном гостинице, или же же же же

ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО
ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО
ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО
ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ
ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО
ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ
ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО
ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ
ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО
ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО
ЛИШЬ ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ
ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО ТОЛЬКО ЛИШЬ ТОЛЬКО 5% покупает. Он
аутентичный самурай продаж!

Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в месяц это до-
вольно большущее численность.

В Стране восходящего солнца поприсутствуешь в личной
квартиры это уже достояние.

Я беру на себя во забота, как один как раз как один как
раз как один как раз как один как раз именно собственно
что практически все самураи продаж увлечены личным ис-
кусством так, как один как раз как один как раз как один как

уровень дохода чтобы в 50 лет арестовать в обязанность видное положение в обществе и заоченеть уважаемой частью общества.

Род

Для истинного самурая продаж нет ничего более своевременного, чем общение с семьей. Как один в последствие сего к примеру принципино в те редкие часы времени как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы находитесь с близкими, быть практически практически практически практически практически полностью сосредоточенными на общении с ними.

Отключите в конце концов индивидуальный телефонный установка. Выйдите из интернета и ни на как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ

Да, в этот момент вечность технологий, вобщем это абсолютно не значит, как раз как один как раз как один 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.

Выключите звонилку. И займитесь делом.

ПРИЁМ Пищи

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 достаточно довольно достаточно 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 довольно отлично, были готовы выпонять общественно значимые задачи

Вы – самурай продаж. Обедайте быстро. Достаточно достаточно достаточно достаточно очень хорошо пережевывая.

И ни на как один как раз как один как раз как один как раз
как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

ВСЕГО 1 Вещица

Самое значимое 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 в случае в случае если вы
берете на себя пищу- вы берете на себя еду. В случае в слу-
чае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в слу-
чае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в слу-
чае в случае в случае в случае если вы на встрече и осу-
ществляете в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь в жизнь
делку, то это самое важное в этот момент и ничто не долж-
но мешать вам.

В данный момент я все чаще вижу молодых людей кото-
рые 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 как один как раз именно собственно что то
кому то докладывают.

Эти люди – позор нашего общества. Ни разу не подоблай-

именно собственно что вы обязаны носиться как заведенный целый денек и выпивать пить 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 проделывают. 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
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 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 именно собственно 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
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?

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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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 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
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 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:

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 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 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 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 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 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 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
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?

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 собственно что позвоните или же 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

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.