

INNOVATION

Дэйв Томпсон

SALES

РЕ
ОР
МАРКЕТИНГ
С

ЧЕМПИОН ПРОДАЖ.
ТРЕНИНГ
ПО ПРОДАЖАМ

МАРКЕТИНГ

PLAN

Книга-тренинг. Повышаем
эффективность продаж и доходы
продавца

IDEAS

Дэйв Томпсон

**Чемпион продаж. Тренинг
по продажам. Книга-тренинг.
Повышаем эффективность
продаж и доходы продавца**

«Издательские решения»

Томпсон Д.

Чемпион продаж. Тренинг по продажам. Книга-тренинг. Повышаем эффективность продаж и доходы продавца / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852067-9

Самая высокооплачиваемая профессия в мире — это продавцы. Профессия, которой гордятся чемпионы и стесняются неудачники. Присоединяйтесь к чемпионам и зарабатывайте больше при помощи эффективных инструментов продаж от Дэйва Томпсона. Вы должны заработать больше. А главное — можете.

ISBN 978-5-44-852067-9

© Томпсон Д.
© Издательские решения

Содержание

Поздравляю!	6
Метро Пушкинская	8
Клиенты	9
Время	10
Определите приоритет	11
Всегда закрывай клиента	12
Стремись к увеличению чека	13
Улыбайся	14
Ссылайся на авторитеты	15
Практика	16
Конец ознакомительного фрагмента.	42

Чемпион продаж. Тренинг по продажам Книга-тренинг. Повышаем эффективность продаж и доходы продавца

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2067-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дэйва Томпсона (мой тренинг)

Цель данного тренинга – обеспечить тебе гораздо больше прибыли от продаж. То есть сделать так, чтобы ты занимался продажами и получал от этого как минимум, в 2 раза больше денег.

Многие так так и не узнают что такое настоящая жизнь потому что они пройдут ее не проснувшись, а вместо того чтобы больше получать **они будут больше экономить.**

Я предлагаю тебе проснуться. Ведь потерять жизнь легко – а жить богатой жизнью доступно не каждому.

Разве не здорово, что профессия продавца это позволяет.

Это как сон и явь. Большинство – спит. У тебя есть шанс проснуться.

Этот тренинг окупит себя в первый день как ты применишь и **ВНЕДРИШЬ** на практике эти простые действия:

Дело в том, что **99%** времени жизни люди спят и не получают никакого удовольствия от:

- Жизни
- Друзей
- Событий
- Действий
- Работы
- Бизнеса
- Денег

Ни от чего они не получают радости.

Я предлагаю тебе продавать эффективно все **100%** твоего трудового времени и **Получать** радости и денег **Больше УЖЕ** сегодня от **ТВОЕЙ жизни и от Твоего труда.**

Потому что сегодня уже не вернется никогда.

Поэтому получай больше денег во много раз. В измеримом, выражении.

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

если ты применишь хотя бы **50%** того что указано тут в тренинге ты будешь жить на **110%** круче чем сейчас.

Зарабатывать гораздо больше чем сейчас, и тратить гораздо легче чем сейчас.

Ты будешь иметь по крайней мере, на **5000р** в день больше, На **100000** в месяц больше и на **1.000.000** Больше в год.

У тебя будут лучшие друзья чем сейчас. Знакомые – лучшие чем сейчас и уровень жизни лучше чем сейчас.

Ты наконец поймешь что такое твоя жизнь и что именно ты ей можешь управлять и как получить от жизни абсолютно все.

И пусть тебе не пугает простота. Всё простое – гениально.
Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство кто все это знает не делает это.

Метро Пушкинская

Я понимаю, что в России сейчас кризис. Но то что я увидел на метро Пушкинская – при выходе из перехода к Макдональдсу превзошло все мои ожидания.

Там произошла драка. Драка из-за того что один парень занял у другого телефон. А тот ему вовремя не вернул. В драке участвовали парни и девушки.

Было много жестокости. И все это только из-за того что кто то кому то что то не отдал вовремя. И это что-то – телефон.

Вам надо иметь больше денег и не иметь таких вот друзей – которые дерется из-за телефона.

Если в вашем окружении есть дураки – избавляйтесь от них немедленно. Меняйте окружение.

Потому что окружение – это ваша кодировка. В течение небольшого периода времени вас полностью закодируют и заставят мыслить так как мыслит Вася Пупкин (совпадения случайны)

Если ваш друг – Вася Пупкин.

Мы – то кто нас окружает. Поэтому перед тем как стать чемпионом продаж – посмотри что тебя окружает. Какие люди вокруг – что они могут предложить тебе путного и что могут сделать для тебя хорошего.

Клиенты

Чемпиона продаж отличает также то, как он подходит ко всему этому процессу.

Выбирайте клиентов тщательнее. Если есть возможность работать на горячем рынке – работайте на нем.

Время

Самое ценное время – с 9 часов и до 19 часов. Оберегайте его как зеницу ока. Нет ничего более важного чем заниматься продажами в это золотое для продавца время.

Определите приоритет

Приоритет – от слова приора – первый. Когда говорят о том что расставьте приоритеты -это наглая ложь. Можно выделить приоритет. Но нельзя расставить то чего всего одна штука.

Выдели главное. Тем и занимайся.

Продаешь вживую – значит отключи мобильник.

Продажешь по телефону – отключи ПК.

Пишешь тексты и продаешь через них – не смотри ютуб.

Всегда закрывай клиента

Всегда предлагай клиенту совершить покупку. Как бы не шел ваш разговор – всегда предлагай клиенту совершить покупку – отдать тебе его деньги.

Стремись к увеличению чека

Всегда делай так чтобы сумма в чеке была больше.
Делай апселл – предлагай купить еще что то.
Тот кто уже купил – еще купит.

Улыбайся

При работе с клиентом улыбайся и смотри ему в глаза. Это очень важно и это хорошо формирует доверие.

Ссылайся на авторитеты

Если кто то уже покупал у тебя, кто то из отрасли того клиента что сейчас перед тобой, то тебе легко будет сослаться на этих людей – главное посмотри что они действительно уважаемы сегодняшним клиентом.

Практика

Я всегда говорю о том, что 99% успеха – это твое применение всего то ты знаешь на практике.

Поверь о продажах ты знаешь достаточно. Возможно столько же сколько и я (хотя я и провёл много тренингов и написал более 20 книг о продажах)

Ты знаешь достаточно – но отделяет тебя – применение.
Применяй все свои знания. Отключи телефон – выйди из соц. сетей.

Ежедневно веди отчет в этой рабочей тетради (НИЖЕ)

Отчитывайся о своих успехах каждый день. И каждый день перечитывай мою вот эту книгу. Она как ты заметил, дает сжатую информацию.

Если ты будешь выполнять ежедневный отчет – то сильно продвинешься – сможешь легко иметь лишние 1 000 000 рублей в год.

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.
Отлично – от 30.
Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.
Отлично – от 30.
Превосходно – от 50.
Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера
Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера
Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера
Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

Ежедневный отчет

1) Сколько сделок я сегодня попытался закрыть с 9 утра до 19 вечера

Хорошо – от 20.

Отлично – от 30.

Превосходно – от 50.

Обведи твой результат.

2) Как я сегодня поменял своё окружение?

3) Кого я вычеркнул из своего окружения?

4) Кого я добавил в свое окружение?

Как я защитил своё «золотое время» продавца?

5) Чем я занимался с 9 утра до 19 вечера в золотое время продаж?

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.