

Акайо Ватанабэ

**СИСТЕМА  
ЯПОНСКОГО ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТА ДЛЯ  
ПРОДАВЦОВ**

**Увеличьте ваш доход на 100%  
и более всего за 3 месяца**

**Акайо Ватанабэ**  
**Система японского тайм-менеджмента для продавцов.**  
**Увеличьте ваш доход на 100% и более всего за 3 месяца**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42007235](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007235)  
ISBN 9785449650832*

**Аннотация**

Данная книга создана для того, чтобы вы смогли применить совершенный тайм-менеджмент в мастерстве продаж. Тайм-менеджмент – это искусство управления временем. Как зарабатывать больше денег в единицу своего времени – об этом данная книга. Автор делится экспертной системой правильного тайм-менеджмента и доступно объясняет, как вы можете стать ещё успешнее.

# Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	8
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	9
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	10
ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	11
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ	14
СОБСТВЕННО ЧТО ЭТО ОПЫТ?	15
Только лишь только сведениям и занимайтесь	18
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	19
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	20
Создавайте Инструкции	21
Как живут современные люди? Все бегом, быстро- быстро, а то поезд уйдет, и «вновь по шпалам»	22
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Пространство	31
ДЕЛЕГИРУЙТЕ Способности	33
ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ	34
Как просто замотивировать себя на 100% успех?	37
Есть еще такой такой метод самомотивации	44
«Дамоклов меч». Вам надо, к примеру, продвинуться в	

Это точно приведет к 100% успеху!	47
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ	48
Достаточно Нередко	
ПРОЖИВИТЕ Вблизи С РАБОТОЙ	51
Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ	53
ВЫХОДНЫХ	
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	55
ПРИЁМ Пищи	56
ВСЕГО 1 Вещица	57
Более 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	58
ПРАКТИКА	59
Конец ознакомительного фрагмента.	128

**Система японского  
тайм-менеджмента  
для продавцов  
Увеличьте ваш доход  
на 100% и более  
всего за 3 месяца**

**Акайо Ватанабэ**

© Акайо Ватанабэ, 2020

ISBN 978-5-4496-5083-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!

Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по японскому тайм-менеджменту.

И сколько бы денег она вам не стоила – всё окупится, до самой последней монетки!

Перед Вами, уважаемый читатель система японского тайм-менеджмента в продажах, а это значит, что каждая ваша минута в продажах теперь будет приносить вам больше денег, чем раньше и Вы легко сможете получить тот доход, которого по настоящему достойны!

Занимаясь продажами более 10 лет и проведя не одну сотню тренингов по продажам, я могу отметить, что нет людей с таким жаром сердца, как продавцы.

Сегодня продавцы – это самураи нашего времени. И нет большего величия как величие продавца – поэтому система тайм менеджмента в продажах обеспечит вам тот доход который вы хотите.

Продавцы в Японии получают около 10.000 долларов в

мировом эквиваленте, в любой другой стране есть все предпосылки чтобы получать еще больше.

# ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ

Тайм менеджмент прост и прекрасен как ветка сакуры. Однако очень много людей делают полную глупость – они говорят о том, что есть нужное и важное и срочное, ненужное, важное и срочное, не срочное и ненужное но важное.

И много всего того что можно мозг сломать!

Я задаю всегда вопрос таким «экспертам»: Зачем говорит вообще о том что не нужно?

# **ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?**

Если мы говорим о продажах – мы говорим только о том что важно. Только об одной вещи которая важна в продажах и только ей стоит заниматься а другими вещами совершенно точно заниматься не следует.

Поэтому в этой книге не будет ничего сложного – это настоящее шарлотанство отнимать время и создавать целую академию наук на пустом месте.

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

# **В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ**

Большинство продавцов разменивает себя согласно тайм – менеджменту на всякую глупость – и на рабочем столе вместо того чтобы работать они занимаются тайм-менеджментом!

Простота и красота японского тайм – менеджмента в том, что вы не занимаетесь тайм – менеджментом на рабочем месте.

На рабочем месте вы работаете. И занимаетесь работой. Если вы продавец то ваша работа – это продавать.

# ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ

Вся суть японского тайм менеджмента в том что вы должны заниматься только приоритетной вещью.

Одной. Единственной. Той, за что получаете деньги.

Вы получаете деньги на рабочем месте не за изучение тайм менеджмента и не за то что у вас чисто на рабочем столе.

И не за то что кто в социальной сети вам поставил лайк – вы получаете деньги за продажи.

Что бы не случилось во всем мире, – вас волновать не должно. Только продажи!

# ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

Возьмите калькулятор Касио с большим экраном. Как показан на рисунке ниже.

И проведите элементарные вычисления. Посмотрите что вам приносит деньги на работе и чем вы должны на работе заниматься.

Большая часть людей сегодня – это рабы потребительства.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потратить то, чего еще не получили, чего еще не заработали, не произвели.

Покупки в кредит есть ни что иное как потребление в счёт доходов будущих периодов. Это – жизнь не по средствам.

Самое простое что я всегда рекомендую людям которые не имеют возможности потреблять сегодня много: старайтесь много продавать или производить.

Потому что это – единственный способ улучшить свою жизнь, в противном случае люди обречены на то, чтобы стать

несчастнее.

Потребитель всегда желает приобрести ещё больше и еще больше.

Производить больше чем вы потребляете – это единственный способ стать богаче и независимее от других людей.

Производитель всегда совершенствуется. Он неизбежно приобретает опыт. И в конце концов становится победителем.

# ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ

Большинство людей работает за деньги. Они готовы сидеть на нелюбимой работе и заниматься тем делом

что им не по душе.

Только бы платили. В конечном итоге их путь ведет в застой.

Другое дело – чемпионы.

Они не работают за деньги. Чемпионы своей жизни строят себе монумент опыта.

И если все вокруг тратят время в обмен на деньги, то чемпионы тратят время в обмен на опыт(деньги они как правило получают не меньшие ,а большие , но это – вторично)

# СОБСТВЕННО ЧТО ЭТО ОПЫТ?

Кто то произнесет, ну это, типа когда ты трудился в какой то солидной фирмы и имеешь возможность сослаться на это в резюме...

Это в корне не правильно.

Навык – это комплект моторной и психической памяти, которую получает человек в процессе собственной жизнедеятельности.

Это то, собственно что нельзя ампутировать, выжечь, извлечь.

Это непросто потрогать или же увидеть. Кое-какие элементы аналогичного навыка – магичны.

К примеру, из недалекой среднеазиатской государства к нам на заработки приехал кто-то... Абрам.

Он – гипотетичный, в вакууме.

Пошел трудиться в шаурмичной.

Открыл собственную шаурму.

Его разорили.

Он вновь открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Вновь открыл.

Открыл вторую, третью, вблизи – его разрушение с апельсинами.

Исходя из моих познаний людской 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 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 безусловно 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,поприсутствуешь в замках с бассейном. Пока же только лишь только переполненное метро, забитые

маршрутки ,перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражках.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 адекватно мыслящие 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 поддержка родных и близких, пока 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 отыскивать выход, т.к. уже не стремятся поприрастить 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, суеве 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. Хотите сложностей? А вот ещё задача, в 100 один труднее, как и просили! Решайте ныне и не нойте!

Юмор и улыбка, жизнерадостные посиделки с друзьями, 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 утеху, 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 изготавливать 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 деталей 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 большего числа важной заслугой числятся методы. Это ещё довольно отлично, так как получая вещественное вознаграждение, вы сможете отменно сделать чем кого-нибудь иного собственную жизнь и благоденствие собственных ближайших.

А это ведет к моральному уболажению.

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 на верное отыскать самое правильное заключение для высококачественного итога.

Довольно принципиально упражнять свое мертвое тело, 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 мозги. к примеру как им актуально нужен воздух.

Для становления мозга большущее численность 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, гля-

дите 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 количество познавательного и забавного.

# ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ Пространство

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

Найти как один как раз как один как раз именно собствен-  
но 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 практи-  
чески 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 занимае-  
тесь 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 наверное.

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 посредственности и ни разу из нее не выберетесь.

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

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

Они думают.

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

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

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

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

В обмен этого задавайтесь вопросом: "Как?"

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить местоположение такового или же же 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 наступ-

пившему 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.

# Как просто замотивировать себя на 100% успех?

Жить в современном мире непросто. Бесконечные стрессы, бешеный ритм, проблемы с коммуникацией, постоянная нехватка времени, средств, нелюбимая работа, завистливые коллеги, не очень умный и деспотичный начальник.

Дома-нелюбимый супруг, который требует к себе особенного отношения, и еще куча разных проблем. И проблемы эти не уменьшаются, а с каждым днем растут и множатся, как снежный ком. Уже кажется, что эту лавину не остановить.

Стремительно, внезапно она тебя сносит с жизненного пути, последствия становятся катастрофическими.

Возникают проблемы со здоровьем, явная безвыходность ситуации заводит в тупик. Кажется, что

белая полоса уже не наступит никогда. Мы постоянно бежим куда-то и этот бесконечный бег по кругу доводит нас до изнеможения. Почему так происходит? Почему мы носимся, стараемся все успеть, работаем,

а результат этой работы-хроническая усталость и эмоциональное выгорание? Но ведь есть люди, которые получают удовольствие, моральное и материальное вознаграждение от своей деятельности. В чем секрет?

Все очень просто, надо ставить себе задачи, мечтать и идти к достижению цели, никуда не сворачивая.

Легко сказать, а как это сделать? Куда деться от нашей любимой лени, мы сто причин найдем

и объясним, что это невозможно, трудно, а потом и тихонечко сольемся. Опять бег по кругу, опять нытье,

ничего не получается, все ужасно, и вообще пошло оно все... Эти эмоции,

проявляют себя общей апатией, теряется желание что-либо делать, не верится, что

изменения возможны.

Но, друзья, выход есть! Слышали такое волшебное слово-мотивация?

Мотивация-это понятие из психологии,

внутреннее или внешнее побуждение к действию ради достижения поставленной задачи.

Чтобы обрести гармонию, душевный покой и стать успешным, надо научиться себя мотивировать.

А чтобы замотивировать себя на успех, нужно знать несколько простых упражнений.

К примеру, возьмем самое простое.

Цель; хочу похудеть к лету. Ок, отлично, действуйте. Что

делать для этого?

Фитнес, пробежки, диета. Ладно- фитнес. Чтобы не забросить занятие, купите абонемент на весь год сразу,

быть может тогда не будете искать отмазки. Можно также ставить себе в пример людей

с отличной фигурой, заключить пари с кем-то, что добьетесь желаемого. Моя знакомая, например, сама себя

мотивировала. Самомотивация-это отличный способ для достижения поставленной задачи.

Она использовала метод "кнута и пряника", т.е. и хвалила, и наказывала сама себя. Выбирала и хорошие слова, а могла и так себя взбодрить, что "уши вяли".

Итог-похудела на 7кг, довольна, что смогла преодолеть себя и добиться желаемой цели.

Ставим более глобальную цель; хочу прожить до 100 лет. Для этого настраивайте себя на здоровый образ жизни, физкультуру и спорт, правильное питание. позитив, добро, любовь.

Подбадривайте себя, хвалите, ведь вы хотите этого не только для себя, но и для своих близких,

чтобы помогать им и себе прожить долго и счастливо. Позитивный настрой -это залог успеха.

Я знаю парня, который решил закончить школу с золотой медалью. Он сам себя мотивировал тем, что хотел,

чтобы мама им гордилась. Учился он не так уж хорошо, но в 6 классе поставил себе такую задачу и добился.

Он не зубрил, просто систематически занимался, подходил творчески и с удовольствием к учебе. В итоге золотую медаль получил, все счастливы. Мотивация сработала на отлично.

Как говорят, найди работу по душе и никогда не будешь работать. А мы привыкли к своей старой работе, хотя постоянно ноём и жалуемся, как она нас замотала. Бывает и работа не плохая, но ты стоишь на одном уровне, тишь да гладь. В этом случае главное вырвать себя из зоны комфорта и начать менять свою жизнь.

Часто мы боимся не столько работы, сколько её поиска и ее начала.

Поэтому, следует обратить сложное действие в простое. Можно самому себе сделать вызов: "А слабо тебе найти более достойную работу?" Или: "А может надо что-то более сложное и интересное начать делать?! И когда эта цель будет достигнута, вы непременно получите моральное удовлетворение, сможете собой гордиться, что тоже немаловажно.

Необходимо уметь радоваться победам и праздновать их. Позволяйте себе маленькие передышки, не надо себя загонять,

ведь "загнанных лошадей пристреливают, не правда ли?"

Всегда повышайте свой профессиональный уровень, тогда вы будете востребованы постоянно,

вас станут считать ценным работником и соответственно оценивать ваш труд.

Слушайте любимую музыку, которая будет настраивать вас на рабочий лад.

Эти упражнения для мотивации обязательно помогут вам добиваться успеха.

Очень хорошее упражнение для самомотивации-это мотивация "От" и "К"

"От"-представьте себе, что если вы ничего не меняете в сегодняшней своей жизни,

вас так и будут преследовать депрессии, нужда и зеленая тоска. Хотите этого? Конечно нет.

Избавляйтесь от страхов и действуйте здесь и сейчас.

Мотивация "К"-в ярких красках представьте себе счастливую, безмятежную жизнь, а если картинка

вас восхищает и радует, то возникает огромное желание стремиться к осуществлению своей мечты.

Под лежачий камень вода не течет, поэтому нужно приложить усилия, и, в конце концов,

обязательно придете к успеху и благополучию.

Например, захотелось через 10 лет стать миллионером.

Почему нет? Мысли материальны, а если вы еще решите постоянно развиваться и вкладывать в это развитие средства, ставить грандиозные цели и добиваться их осуществления.

Не возводить деньги в культ, а идти к намеченным целям. Стараться иметь сразу несколько источников поступления средств.

Инвестироваться в новые проекты.

Получать удовольствие от своей деятельности.

Обязательно заниматься благотворительностью, всегда найдутся те,

кому сможете помочь только вы.

Надо уметь и любить трудиться.

Щедро делиться знаниями. Все это гарантировано приведет вас к намеченной цели.

Хорошо бы выработать в себе психологию успеха. Вера в собственные силы точно помогает стать успешным и независимым человеком.

Посмотрите на успешных людей. У них своя идеология успешности. Они не боятся исследовать неизведанное, не боятся проигрывать. Они так умеют себя мотивировать, что дай Бог каждому.

Самомотивация-это круто, ведь никто не знает на какие

рычаги лучше надавить,

чтобы сдвинуть вас с места, кроме вас самих. Хочется сказать об определении своих собственных целей.

Когда знаешь, что делаешь то, что тебе нужно, чувствуешь себя очень здорово. Предлагаю вам срочно

начать осмысление своих собственных целей в жизни – и самых простых, и глобальных. Не откладывайте на

завтра то, что нужно было сделать еще вчера. Не обманывайте себя, ведь, как говорят десантники:

"Никто, кроме нас!" Никто, кроме вас не сможет сделать вашу жизнь яркой и неповторимой.

Поэтому станьте сами хозяином своей собственной счастливой жизни! Еще очень важно никогда не терять

чувство юмора. Поверьте, если весело и интересно, то и эффективно и ненапряжно, все будет спориться и

продвигаться.

# **Есть еще такой такой метод самомотивации «Дамоклов меч». Вам надо, к примеру, продвинуться в**

изучении иностранного языка ,а вы все откладываете на потом.В этом случае очень хорошо заключить пари с другом или родственником на то,что вы этого добьетесь,ну,скажем,за полгода.Вы любите проигрывать? Нет? Тогда действуйте!

Существует такая схема управления временем С.Кови.По этой схеме все дела делятся

на срочные и несрочные,важные и неважные.С.Кови советует уделять особое внимание делам важным

и несрочным и тогда жизнь неуклонностанет меняться к лучшему.Вот две небольшие цитаты:

«...решение несрочных, но важных вопросов – это ядро эффективного управления собой. В него попадают

такие вопросы, как укрепление взаимоотношений с окружающими, составление личной формулы жизненного

предназначения, долгосрочное планирование, профилактические мероприятия, подготовка, – словом, все те

вещи, которые мы признаем необходимыми, но не первостепенными.»

«...можно сказать, что эффективный человек мыслит не проблемами, а благоприятными возможностями.

Он мыслит с перспективой. У него тоже случаются требующие срочного внимания кризисы и экстренные ситуации, но их число сравнительно невелико."

Простой пример-работник выполняет не только свои должностные обязанности,

но и постоянно повышает свою квалификацию.Насколько он становится ценнее и увереннее в себе,

а это,в свою очередь,ведет к повышению производительности его труда.

Никогда не бойтесь ошибаться,ведь всем известно,что не ошибается только тот,кто ничего не делает.

Постарайтесь позитивно относиться к своим и чужим ошибкам и извлекать из них полезный опыт.

Учитывая промахи,вы научитесь мотивироваться на успех,стремиться к экспериментам

и нестандартному мышлению,что очень ценится в крупных компаниях.Креативте на здоровье,это всегда вдохновляет на новые достижения.

Если вы перегружены делами и не знаете за что хвататься

в первую очередь, представьте ,  
что ваша жизнь -это заброшенный сад. Вам жизненно необходимо превратить его в прекрасный садик.

День за днем вы его облагораживаете, пытаетесь, чтобы растения дополняли друг друга, образуя гармонию и красоту.

Также и с вашими проблемами будет все происходить по аналогии с садом, постепенно наведете порядок в своих делах.

Очень много упражнений на мотивацию, выбирайте их эффективность по себе, учитывайте особенности своей натуры. Читайте, изучайте способы и упражнения, выбирайте для себя лучшее. Добивайтесь задуманного, пусть ваши мечты сбываются.

Найдите именно свою мотивацию и начинайте движение.

# **Это точно приведет к 100% успеху!**

В гармонии с окружающим миром жизнь ваша станет бесконечно счастливой и наполненной волшебной энергией и чудесами. От правильной мотивации к успеху - один шаг.

Так сделайте его ради себя любимого!



лям. 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 же же же же же существовать в капсуле – проживите вблизи с работой и не растрачивайте время на движения по городку от квартир до работы.

Проживите вблизи с работой. И в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы сможете трудиться 14 часов в день то трудитесь 14 а не 12!

**12 ЧАСОВ – В Данный МОМЕНТ ЭТО Довольно НЕ Довольно**

У меня есть знакомый – он содержит вероятность спать всего 4—5 часов в день. Час у него уходит на общение с семьей и половина этого времени уходит на то, чтобы обсудить в кругу семьи бодрые конфигурации курса продаж.

Он достиг истинного величия – стал к примеру велико-

лепным человеком, как один как раз как один как раз как  
один как раз как один как раз именно собственно что у него  
безусловно нет времени тратить способы.



собственно что не отвлекайтесь.

# МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ

Да, в этот момент вечность технологий, вообще это абсолютно не значит, как раз как один как раз как один как раз 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 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 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 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 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 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 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 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 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 для себя, как один как раз 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 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 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 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 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 для себя, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственнно 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 днях, 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 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 именно собственнно что позвоните или же 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 собственнно 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 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 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 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 дня себя, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственнно 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  
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 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 для себя, как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственнно 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  
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 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 для себя, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственнно 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  
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:

\_\_\_\_\_

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 придет к вашим покупателям после чего чего чего чего чего 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 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 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  
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 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 для себя, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственнно 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 дня 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 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 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 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 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 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 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  
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 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 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:



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 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 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 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 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 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 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 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 чего

их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

---

Можете ли вы сказать о днях, 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 Великому Самураю – Торговцу. 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:



# 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.