



Сергей Голдштейн

**МОТИВАЦИЯ НА 100%
+ ТРЕНИНГ
ПО ТАЙМ-
МЕНЕДЖМЕНТУ**

Увеличьте ваш доход
в 2 и более раза

Сергей Голдштейн
Мотивация на 100%
+ тренинг по тайм-
менеджменту. Увеличьте
ваш доход в 2 и более раз

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42129563
ISBN 9785449651518

Аннотация

Данная книга создана для того, чтобы вы смогли применить совершенную систему мотивации и тайм-менеджмента 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 правильной мотивации и тайм-менеджмента и доступно объясняет, как вы можете стать ещё успешнее.

Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС	6
МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ -	7
ПРОСТЫ!	
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	8
ПРОДАВАЙТЕ И ПРОИЗВОДИТЕ БОЛЬШЕ,	9
ЧЕМ ПОТРЕБЛЯЕТЕ!	
ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ	11
ЧТО ТАКОЕ ОПЫТ?	12
СЧИТАЙТЕ СВОЁ ВРЕМЯ И ДЕЛАЙТЕ	15
ТОЛЬКО ТО ЧТО ПРИНОСИТ ВАМ	
И ДЕНЬГИ И УДОВОЛЬСТВИЕ	
ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ	16
ЗАДАВАЙТЕ СЕБЕ ВОПРОСЫ. ТОЛЬКО ТАК	17
ВЫ СМОЖЕТЕ ДОСТИЧЬ ПРОГРЕССА	
НЕ СТОИТ БЕСПОКОИТЬСЯ О БУДУЩЕМ.	19
ОНО ЕЩЕ НЕ НАСТУПИЛО, ОДНАКО	
ОБЯЗАТЕЛЬНО НАСТУПИТ	
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЛОЕ СЛИШКОМ	20
ЧАСТО	
РАБОТАЙТЕ ВНЕ РАБОТЫ!	21
ПОСТОЯННО УЧИТЕСЬ	22
НЕ ЗЛОСЛОВЬТЕ	23
ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ	25

ОЧЕНЬ МНОГИЕ ЛЮДИ СЕГОДНЯ	26
СОВЕРШЕННО НЕ УМЕЮТ ГОВОРИТЬ	
ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР	28
ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ	29
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	30
СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ	31
ДЕЛЕГИРУЙТЕ ПОЛНОМОЧИЯ	33
ПОСЧИТАЙТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ	34
ВРЕМЯ	
ПРИБОРЕТИТЕ СЕБЕ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ	36
ВСЕГДА СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ	39
ЛОГИСТИКА	40
Вы каждый день отдаете вникуда 100 долларов!	41
ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ	42
ПРАВИЛЬНЫМИ СЛОВАМИ	
ВСЕГДА ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ	44
И НАПОМИНАЙТЕ О СЕБЕ	
ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ	45
ПРОСИТЕ ЛИЧНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ	46
Лучших правил нет и быть не может	47
Это надобно уже сегодня! Замотивируй себя	48
на успех!	
Конец ознакомительного фрагмента.	79

**Мотивация на
100% + тренинг по
тайм-менеджменту
Увеличьте ваш доход
в 2 и более раза**

Сергей Голдштейн

© Сергей Голдштейн, 2019

ISBN 978-5-4496-5151-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС

Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по мотивации.

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.

МОТИВАЦИЯ И ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ -ПРОСТЫ!

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.

ПРОДАВАЙТЕ И ПРОИЗВОДИТЕ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПОТРЕБЛЯЕТЕ!

Большая часть людей сегодня – это рабы потребительства.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потребить 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)

ЧТО ТАКОЕ ОПЫТ?

Кто то скажет, ну это, мол когда ты работал в какой то крупной компании и можешь сослаться на это в резюме...

Это в корне не верно.

Опыт – это набор моторной и психологической памяти, которую получает человек в процессе своей жизнедеятельности.

Это то, что невозможно отнять, выжечь, извлечь.

Это сложно потрогать или увидеть. Некоторые составляющие подобного опыта – магичны.

Например, из недалекой среднеазиатской страны к нам на заработки приехал некто... Абрам.

Он – гипотетический, в вакууме.

Пошел работать в шаурмичной.

Открыл свою шаурму.

Его разорили.

Он снова открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Снова открыл.

Открыл вторую, третью, рядом – его развал с апельсинами.

Исходя из моих знаний человеческой натуры, если он прогорел 3 и более раз и снова стал у прилавка – он

добьется всего.

И неважно, сколько раз его закроют. Снесут его палатку.

Разорят.

Важно что у него есть опыт. Он – внутри. Он прошел огонь, воду и медные трубы.

Он открывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый солдат шаурмичных войск.

Трудитесь ради опыта.

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

СЧИТАЙТЕ СВОЁ ВРЕМЯ И ДЕЛАЙТЕ ТОЛЬКО ТО ЧТО ПРИНОСИТ ВАМ И ДЕНЬГИ И УДОВОЛЬСТВИЕ

Большинство людей заняты рутинным, абсолютно не приносящим никакого удовольствия трудом.

Более того, этот труд не приносит им и денег.

Посчитайте что приносит вам больше всего денег и удовольствия и занимайтесь только этим.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Всегда.

ТОКСИЧНОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Всецело формирует человека окружение.

Наши друзья, знакомые. Родные.

Неуспешные и постоянно ноющие люди являются прямой угрозой на пути к вашему успеху.

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

ЗАДАВАЙТЕ СЕБЕ ВОПРОСЫ. ТОЛЬКО ТАК ВЫ СМОЖЕТЕ ДОСТИЧЬ ПРОГРЕССА

Большинство людей живут без вопросов. Они не любят отвечать на вопросы и задумываться.

Они размышляют.

Что будет если?

Что будет когда?

Эти вопросы – неверные. Они ставят вас в оценочное положение.

Они заставляют вас думать о том, что о вас подумают другие люди. Это в корне неправильно.

Вместо этого задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить расположение того или иного человека?

Как мне сделать так, чтобы он/ она захотела постоянно общаться со мной и делать мне приятно?

Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Большинство людей очень сильно беспокоятся о будущем и придают значение еще не наступившему дню пожалуй, слишком большое.

Вместе с тем они упускают возможности дня текущего.

НЕ СТОИТ БЕСПОКОИТЬСЯ О БУДУЩЕМ. ОНО ЕЩЕ НЕ НАСТУПИЛО, ОДНАКО ОБЯЗАТЕЛЬНО НАСТУПИТ

Живите сегодняшним днем и получайте удовольствие уже сегодня от деятельности, которой уже сейчас вы занимаетесь.

Слишком много мыслей о будущем – это большой груз ответственности. Живите в настоящем.

НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЛОЕ СЛИШКОМ ЧАСТО

Что было – то прошло. В прошлом чаще всего есть либо груз неудач либо опыт побед.

Вспоминая свои победы люди почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Слишком же погружаясь в свои неудачи вы рискуете погрузиться в петлю негативного опыта.

В любом случае. В прошлом много побед и разочарований.

Не стоит вспоминать.

Стоит покорять новые вершины!

РАБОТАЙТЕ ВНЕ РАБОТЫ!

Многие, сегодня очень многие люди работают только на работе.

Они считают, что в их обязанности входит только исполнение своего долга напрямую, на рабочем месте,

вне рабочего места они не ударяют палец о палец.

Не стоит уподобляться им. Рано или поздно, они проиграют.

Хорош только тот сотрудник, который работает всегда.

Когда он ест, когда он спит, когда он с семьём.

Когда вся жизнь человека посвящена его работе. Только такой человек добьется вершин успеха.

ПОСТОЯННО УЧИТЕСЬ

Крайне важно постоянно учиться. Брать новые задание не ради заработной платы и не ради денег (хотя ради этого тоже)

а исходя из соображений приобретения новых навыков и опыта.

Большинство людей не способны на это.

Вы- способны хотя бы потому что читаете мою книгу!

НЕ ЗЛОСЛОВЬТЕ

Даже если вы знаете что то плохого о другом человеке, не стоит говорить о нем плохо:

В первую очередь это создаст вам плохую репутацию гнилого языка.

Говорите только хорошее о людях.

Не нужно грязи. Сейчас в обществе ее слишком много.

ДАВАЙТЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

Если вы работали с кем то и вам этот человек сильно помог – вы можете рекомендовать его кому то

из вашего ближайшего окружения.

Сегодня век переполненной информации.

У людей попросту не бывает порой времени на фильтрацию обыденного от по-настоящему стоящего.

Помогите людям!

Расскажите о том, как вам то то помог в той или иной ситуации.

ВЗАИМОВЫРУЧАЙТЕ

Если вы занимаетесь услугами в области страхования, и у вас есть люди кто занимается к примеру, недвижимостью,

рекомендуйте этих людей тем, кому они могут быть полезны.

Так вы не потеряете свою базу, но обретете верных друзей.

Молва о вас пойдет как о честном, добросовестном человеке.

ОЧЕНЬ МНОГИЕ ЛЮДИ СЕГОДНЯ СОВЕРШЕННО НЕ УМЕЮТ ГОВОРИТЬ

Они постоянно болтают. Но не говорят.

А это не одно и тоже.

Нести бред и продавать полезную информацию – это принципиально разные вещи!

Вам стоит продавать полезную информацию, а не нести бред.

Говорите языком выгоды для вашего слушателя.

Что он получит?

Что с того, что он вас слушает?

Какая конкретно польза для него?

Что он приобретет, общаясь с вами?

Что сэкономит?

ГОВОРИТЕ НА ЯЗЫКЕ ЦИФР

и подтверждаёте это калькулятором касио!

Не стоит просто так разглагольствовать о выгоде вашего клиента!

Покажите ему его деньги!

Покажите ему как он сэкономит свои деньги приобретя у вас тот или иной продукт, товар или услугу!

Как изменится его жизнь в лучшую сторону?

ВОЗЬМИТЕ ЧИСТЫЙ ЛИСТ БУМАГИ

И покажите наглядно, записывая все цифры, каким образом ваш клиент приблизится к успеху вместе с

приобретением у вас той или иной вещи!

Сделайте все расчеты и покажите их на калькуляторе касио.

ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ

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

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

Вам стоит отдыхать всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься водными видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только полностью отдыхая, давая отдохнуть своему телу, можно ожидать от него великих свершений в завтрашнем дне!

ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ

Если сегодня ваш круг друзей один, то смело расширяйте ваш круг друзей.

Интересуйтесь новыми людьми из вашей профессиональной области.

Совмещайте занятия спортом с новыми людьми из вашей области.

Обменивайтесь профессиональными наработками.

СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ

Большинство людей несомненно умеют что то делать весьма неплохо, однако всегда есть место оптимизации.

Даже для себя, для совершенно рутинного дела следует создавать инструкции.

По продажам.

По уборке дома.

По прогулкам.

Совершенно точно, все в этом мире можно сделать еще более оптимизированным.

Еще более практичным и более надежным!

ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО

Большинство рабочих столов – как помойные ямы.

Найти что либо на них не представляется возможным.

Перед тем как приступить к работе, полностью очистите рабочее пространство.

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

Ничто не должно вас отвлекать от телефонного разговора, если вы разговариваете с кем либо по телефону.

Этого просто не должно быть.

Если вам предстоит работа с бумагой за письменным столом, просто сбросьте все на пол.

Потом уберете.

ДЕЛЕГИРУЙТЕ ПОЛНОМОЧИЯ

По очень многим вашим моментам вашего личного участия не требуется.

Сегодня – совершенно современное общество.

Есть специалисты которые заняты той или иной работой.

Есть ветеринары, врачи, продавцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Что то можно делегировать технике.

Делегируйте ваши полномочия насколько это возможно.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться дома – роботу пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

ПОСЧИТАЙТЕ, СКОЛЬКО СТОИТ ВАШЕ ВРЕМЯ

Абсолютное большинство людей знать не знают, сколько стоит их время.

Вам необходимо знать, сколько стоит 1 час вашего рабочего времени, когда вы занимаетесь основным видом своей деятельности.

Не стоит допускать, чтобы вы занимались менее оплачиваемым видом деятельности

ЗАЩИЩАЙТЕ ВАШЕ РАБОЧЕЕ ВРЕМЯ

Если вас во время ваших продаж отвлекает кто угодно и по каким угодно причинам, смело гоните его прочь!

Выстройте пуленепробиваемую стену, которая защищает ваше рабочее время от шуток, новостей и бесполезных разговоров.

Вспомните, за что вы получаете свою большую часть опла-

ТЫ.

Только этим и занимайтесь.

ПРИБОРИТЕ СЕБЕ НЕМНОГО ВРЕМЕНИ

Что это значит?

Это значит что вам никогда не стоит заниматься неквалифицированным трудом.

Особенно, если вы продавец – это наиболее высокооплачиваемая работа.

Пусть все остальные занимаются другими видами деятельности.

Наймите такси, чтобы довезли вас до аэропорта, а сами работайте на заднем сиденье!

Вы как продавец обязаны зарабатывать минимум 60 долларов в час, а такси – это низкооплачиваемая работа,

куда идут люди которые не потрудились обзавестись сколь-нибудь умными мыслями.

Они не увеличивали свои знания.

Они не охраняли свое золотое время.

Именно потому они всегда будут иметь гроши, чтобы как то сводить концы с концами.

Ваше дело – приобрести еще времени.

Ваша задача – продавать. И делать это каждую дополнительную секунду времени.

Их задача – крутить баранку. Больше они ни на что не способны.

Они не хотят думать.

Возможно, когда то кто то из них будет думать больше и приблизится к вам по уровню доходов, но сегодня они заняты тем, что крутят баранку.

А вы – продавец. Нельзя крутить вам баранку.

Потому что это не ваше дело.

Ваше- продавать.

Крыть крышу не ваше дело.

Убираться не ваше дело.

Ваше – продавать.

ВСЕГДА СЧИТАЙТЕ ВЫГОДУ

Всегда, абсолютно всегда, считайте.

Считайте ваше время которое вы тратите в пути до работы.

Считайте ваше время, что вы тратите на прием пищи.

Считайте всегда потому что вы должны зарабатывать своим единственным делом – продажами.

Все, что не приносит вам прибыли – отнимает ее.

Только холодный подсчет приведет вас на вершину продаж!

ЛОГИСТИКА

Вы подсчитали, сколько времени вы тратите на дорогу?

На работу и обратно?

В среднем, люди тратят 2 часа в день на дорогу!

2 часа в день!

Если ваш доход более 50 долларов в час, то это означает, что вы занимаетесь не своим делом целых 2 часа в день!

Вы каждый день отдаете вникуда 100 долларов!

Вы работаете 28 дней в неделю и 2 дня в месяц у вас выходной?

Это значит что 2800 долларов в месяц вы просто отдаете в никуда!

Вместо того, чтобы заниматься продажами, встречаться с ключевыми клиентами и выполнять контракты...

что вы делаете?

Вы едете! Вы тратите время на дорогу!

Снимите жилье рядом с работой, запишитесь в тренажерный зал в 5 минутах от работы!

Но никогда не тратьте на это столько времени!

ПРЕДЛАГАЙТЕ ВАШ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ ПРАВИЛЬНЫМИ СЛОВАМИ

Никогда не говорите «продать».

Вместо этого предлагайте приобрести.

Получить.

Купить. Посчитать выгоду.

Не говорите оплатить.

Предлагайте внести взнос.

Одобрить предложение.

**ИСПОЛЬЗУЙТЕ НА 100% ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРО-
ДАЖ**

Большинство продавцов и других людей его не используют. Вы – используйте.

Это время когда все покупатели на работе. Когда они живут, работают, находятся в доступе.

Вам следует всецело посвятить это время работе с покупателями и продавать больше, еще больше!

ВСЕГДА ОСТАВАЙТЕСЬ НА СВЯЗИ И НАПОМИНАЙТЕ О СЕБЕ

Поздравляйте ваших покупателей с днями рождения. Высылайте открытки.

Помните важные даты ваших покупателей. И всегда напоминайте о себе.

ПРЕДЛАГАЙТЕ БОЛЬШЕ

Почти все продавцы недооценивают возможности покупок вашими клиентами. А они могут купить больше. Ещё больше.

Всегда предлагайте выгодные приобретения.

Предлагайте больше выгоды вашим покупателям.

Они уже сейчас готовы приобрести больше чем вы думаете.

Предложите им это!

ПРОСИТЕ ЛИЧНЫХ РЕКОМЕНДАЦИЙ

Сделайте все что только возможно для вашего покупателя и просите у него личных рекомендаций.

Мои ученики всегда увеличивают продажи в первые 30 дней минимум в 2 раза потому что раньше они не просили рекомендаций у своих клиентов.

Это вал продаж.

Золотое дно. Всегда просите личных рекомендаций у ваших покупателей!

У них есть друзья, как минимум 3 друзей кому надо то, что у вас есть!

Это все правила, которые необходимо соблюдать на 100% чтобы наверняка преуспеть в продажах и гарантированно увеличить свой доход.

Лучших правил нет и быть не может

Просто выполняйте их и вы увидите, как круто поменяется ваша жизнь!

Далее идет тетрадь для ежедневного заполнения!

Это также обязательно делать постольку поскольку только системная работа дает результат!

Это надобно уже сегодня!

Замотивируй себя на успех!

Как живут современные люди? Все бегом, быстро- быстро, а то поезд уйдет, и «снова по шпалам». А пешечком по шпалам уже никому не в кайф. Охота двигаться в дорогостоящем комфортном авто, есть

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

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и размещение в малометражках. Любой денек рутина, работа, которая уже давным-давно злит, дома-неустроенный быт, всегда недовольный муж, трудности с ребятами, каковые

ну никоим образом не желают к для вас но бы прислушаться. Короче, быстро станет взрыв мозга от всех данных долгих заморочек. И внезапно, настает подобный момент, что, когда-то одновременно, вы впадаете в ступор. Нет сил в том числе и подняться с кровати

и истечь из жилища. Силы иссякли, энергия на нуле, впечатлении все выгорели. Появляется исконный российский вопрос: «Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну понятно, что виноваты все кругом, они страшные, довели вас до сего состояния. Никто не желает в том числе и пожа-

леть или же кинуться на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не намеревается

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

выплыть ни разу. Другие, более адекватномыслящие и функциональные, начинают вскарабкиваться, практически за волосы

тащат себя из болота, вырывая для себя клочья и морщась от боли. Надобно заявить, что посодействовать возможно и тем, и иным. Для первых необходима компетентная поддержка, или же помощь родных и ближайших, пока же они

но бы придут в себя. Далее возможно начинать и самим двигаться, мотивировать себя на совершенствование

собственной же жизни. А 2-ые начинают конвульсивно находить выход, т.к. уже не желают существовать по старенькому. КАк начать

свежий, наилучший период собственной жизни?

Ключевое, поставить для себя настоящие цели, обычные или же большенные не так важно, и начать их воплощение. Мечты надобно выложить на бумаге, расставить ценности и предназначить

самому для себя сроки для их реализации. Производить эти записи лучше периодически, поощряйте себя. хвалите или же ругайте. Словом, действуйте, действуйте

те на себя, на собственные крепкие и некрепкие точки
т.к. никто чем какого-либо другого вас не понимает лич-
ную натуру.

Столько есть способов мотивации и самомотивации,
что в том числе и самый отъявленный бездельник может
избрать собственные способы для увеличения собствен-
ной удачливости.

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

или же наружной. Внутренняя- это когда на воздей-
ствия человека воздействуют его личные необходимо-
сти и влечения, подкрепленные личностными чувствами.
Наружная мотивация обуславливает воздействие на челове-
ка наружной среды, т.е. люд действуют
в зависимости от событий.

Избираем способы мотивации и самомотивации.
В первую очередь, полюбите себя! Ведь в случае если ко-
го-либо предпочитаешь, то горы свернешь из-за сего чело-
века, а уж для себя- то буквально возможно попытаться.

Общайтесь лишь только с положительными людьми, лик-
видируйте 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, суете и депрессии.

Опасайтесь скептиков, пессимистов и честных энергетических вампиров. Не отдавайте им собственную светлую положительную энергию.

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 раз именно собственно что позвоните или 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 Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

ПРАКТИКА

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 раз именно собственно что позвоните или 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 Торговца. Окончите ваш день отды-

хом! 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 раз именно собственно что позвоните или же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

ПРАКТИКА

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 раз именно собственно что позвоните или 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 лич-
ному Величию Торговца. Окончите ваш день отды-
хом! 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 раз именно собственно что позвоните или же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

ПРАКТИКА

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 раз именно собственно что позвоните или же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз

именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию 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 родственни-

кам?

У скольких не попросили

Почему не попросили:

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

**Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз
как один как раз как один как раз как один как раз
именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?**

Да_____

Нет_____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

ПРАКТИКА

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 раз именно собственно что позвоните или же придете к вашим покупателям после чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Можете ли вы сказать о для себя, как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да_____

Нет_____

Почему аналогичный ответ?

Поздравляю Вас! Вы сделали еще один шаг к личному Величию Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

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 раз именно собственно что позвоните или 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 Торговца. Окончите ваш день отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

ПРАКТИКА

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?

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.