

A cartoon illustration of a man with dark hair, wearing a white dress shirt and a blue necktie, sitting at a desk. He has a serious expression. On the desk in front of him is a grey laptop and a brown mug filled with coffee. The background is a solid orange color.

Дэйв Томпсон

**ПРЕКРАТИ
ВОРОВСТВО ТВОИХ
РАБОТНИКОВ!**

Твои работники крадут более
500.000 ежемесячно

Дэйв Томпсон
Прекрати воровство
твоих работников. Твои
работники крадут более
500.000 ежемесячно

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24152982
ISBN 9785448521263

Аннотация

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

Содержание

Вместо предисловия	5
Как твои работники воруют	8
Воровство времени	8
Соц. Сети	8
Телефон	9
Кто ваш работник на самом деле	10
Пустой трёп по нерабочим вопросам	11
Саботаж	13
Опоздания	14
Что делать?	15
Видео-фиксация	15
Аудио-фиксация	15
GPS фиксация	15
Штатный доносилка	16
Хранилище	16
Практика	17
Конец ознакомительного фрагмента.	66

**Прекрати воровство
твоих работников
Твои работники крадут
более 500.000 ежемесячно**

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2126-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Вместо предисловия

Для кого эта книга: эта книга только для владельцев малого и среднего бизнеса **в сфере торговли и оказания услуг**. Для мужчин и женщин от 35 до 50 лет.

Для тех из вас, кто уже имеет опыт ведения бизнеса либо занятия предпринимательской деятельностью.

Если вы моложе или старше – вам попросту не усвоить ту информацию которая так просто и элементарно усвоится этими людьми.

И уж тем более, Вам не стоит покупать данную книгу в том случае, если у вас нет бизнеса. Нет – дела – книгу не покупать!

Всё равно ничего не поймёте.

А если уж дело есть и есть опыт, то давай на «ты» – тебе опять же не стоит платить за эту книгу если ты ничего не собираешься менять в своих делах.

И только в том случае, если ты понимаешь, что денег у тебя от твоего бизнеса должно быть больше, если ты понимаешь, что «что то тут не так» – я имею ввиду что тебе долж-

но приходиться гораздо больше денег от твоего дела, и ты готов «наводить порядок» на рабочем месте, то что ж... в этом и только в этом случае тебе стоит приобрести сей продукт – книгу то бишь.

Чего ты не найдешь в книге:

Пространных рассуждений на тему «о том, что дескать важно доверять работникам и что все люди братья и т. д. и что друг другу надо доверять» – вот этой вот ахинеей преисполнено такое огромное количество книг, что диву даюсь, как еще все директора и владельцы предприятий не оказались на улице с таким вот уровнем доверия.

Что в книге есть:

Жестокая и не всегда приятная правда о том как большинство работников уже своровали у вас более 500 000 рублей и что темпы своего воровства они только увеличивают.

Воруют больше и больше. Им на вас насрать.

Да. В книге есть матерная брань и нецензурные слова. Потому как некоторые поступки и характеристики оборзевших мудофилов – работников никак кроме как матерной бранью я выразить не могу.

И всему этому дерьму от работников я предлагаю поло-

жить конец. Быстро и эффективно. Потому что терпеть все это – значит в скором времени начать влачить нищенское существование – а нахуя тогда дело держать и башкой отвечать?

Нищенское существование можно влачить и без дела, без бизнеса.

Так что прекращать воровство работников надо. Немедленно.

Как твои работники воруют

Воровство времени

Соц. Сети

Просто хуева тьма времени у сегодняшних людей уходит на всевозможные социальные сети.

Ты можешь подумать, что дескать, хуйня – война. Пусть «Галя» – «Лена» – «Вадим» посидит в социальной сети на рабочем месте лишние пару минут.

На сраном рабочем месте!

В социальной сети. За более чем 10 летний опыт работы с продавцами и владельцами торговых компаний – самое херовое что может сделать твой работник продавец – это торчать на рабочем месте в социальных сетях.

Самое лучшее – и действительно то что он должен на рабочем месте делать – это продавать.

Но эти твари сидят в социальных сетях. Вместо того чтобы обзванивать клиентам и предлагать им те товары которые реально улучшат жизнь клиентов.

Таким образом, каждая минута проведенная в социаль-

ной сети – это минута проведенная вне рабочего места. То есть вы платите этим гандонам чтобы они работали а они не работают. А деньги получили.

То есть похитили ваши деньги! Еще раз. Деньги получили за оговоренную работу.

При приеме на работу вы ведь не говорили им «да, Таня! Ты блять, можешь сидеть и ставить лайки в сраной соцсети такой-то целые блять сутки – а я все равно буду тебе денежки платить».

Ни хера подобного. Работник обещал работать. А вы – платить за работу. Заработную плату.

Не засоциальносетевую плату – и не за торчание на ютубе. Не за то что этот мудак или мудачка сидит на ютубе. Нет! Заработанную плату. Ту которая за работу.

Прекращайте хищения. Вводите штрафы и объявите им почему. Ласково и по-доброму предупредите что с сегодняшнего дня каждая минута в соц. сетях им будет обходиться в такую то сумму.

Телефон

Разговор по телефону в рабочее время на нерабочие те-

мы – это еще одна просто дырень – куда улетает неестественное количество вашей прибыли.

Потому что в рабочее время что должен делать ваш работник? Правильно – трудиться. **Дальше я скажу что делать с этой херовой проблемой.**

Кто ваш работник на самом деле

Любой работник на вашем предприятии – кем он на самом деле является? Индивидуумом? Личностью? Человеком?

Нет. Это сраный инструмент который должен делать продажи – мы ведь торговлей занимаемся или еще какой то хуйней?

Так, если мы занимаемся торговлей то не логично ли предположить, что он – этот человек нам нужен только для того чтобы продавать и продавать максимально много – в нормальном состоянии – если вы платите Ивану 60 тысяч в месяц, или 720 тысяч в год, и еще примерно 400 у вас уходит на налоги в всевозможные фонды, то этот Иван для вас – некупленный мерседес.

Этот Иван должен принести вам за год как минимум в 10 раз больше чем те деньги что вы на него потратили.

Почему? Да потому что этот хер, в отличие от тебя ничем нихуяшеньки не рискует.

Его не выебет кредитор за то что он просрочил платеж и его не выебет налоговая инспекция за несданную вовремя отчетность.

И прочая прочая прочая. Хуйня в виде СЭС и пожарников и полиции – не выебет. А тебе – мозг вынесут нахрен. Потому что ты – владелец.

Любой инструмент должен работать. И ваш работник – только инструмент. Вы можете и должны его уважать но только до того момента пока он трудится в поте лица своего и делает все ровно, правильно и четко. А если он этого не делает – то он самое большое говно в мире.

Идём дальше.

Пустой трёп по нерабочим вопросам

Да. Это ведь так охуенно – дружный коллектив. Типа веселье – радость и прочая хуета.

Ваши работники думают что их рабочее место – это место для веселья и потехи – но это все – хуйня.

Рабочее место – это лишь сраное место где они должны въджобываться. До седьмого блять пота.

Пропишите скрипты. Пропишите карты что они должны делать и чего не должны делать.

Например, со столько-то до столько-то они должны делать только общение с клиентом по телефону.

Только это. Больше ничего. **С улыбкой на лице.**

Задача естественно меняется от того, чем и как вы торгуете – но факт:

Ваши работники должны улыбаться и вилять хвостом только перед клиентами.

Очень часто можно встретить компании в которых работники заигрывают друг с другом и девочки ходят в миниюбках и их чуть ли не дерут на рабочем месте.

А клиент – стоит брошенный и никому нахуй не нужный. Такие компании скоро канут влету.

Во всем мире таких уже не осталось. Мы как всегда опаздываем, но догоним. Потому что нехуй.

Саботаж

Часто происходит так что вы своим умом и силами и еще только Бог знает чем разработали стратегию и вывели формулу продаж – решили как и по какому алгоритму дарить клиентам подарки.

По какому алгоритму вести клиенту презентацию. Сколько должно быть «касаний» блять клиента. А эти мудофилы работники – стоит вам отойти немного в сторону все нахуй срывают. Делают что угодно но только не то что им сказано.

Не следование алгоритму продаж уносит более 20% прибыли.

Потому что вы знаете например, что если вы пойдете в макдональдс и купите кофе то вам предложат пирожок.

А если не предложат то работник будет наказан.

Потому что они обвешаны все возможными видео-камерами. Они обязаны предложить еще пирожок. Даже если видят что у клиент уже сам как пирожок из-за их пирожков.

Они следуют регламенту продаж. Что и зачем идет.

Опоздания

Введите систему фиксации. Она может быть элементарной. Всё та же видео-фиксация – при приходе на работу пусть сотрудник помашет в камеру и назовет время прихода.

Внимание: если в 9 утра начинается рабочий день – это значит что в 9 утра работник должен быть полностью готов к работе. Не в 9—05, переодеться – а в 9 – быть готовым принимать, звонить и обслуживать клиентов!

Что делать?

Видео-фиксация

Обвешайте весь ваш офис видео-аппаратурой. Установка сейчас будет стоить не более 20—30 тысяч рублей.

Как показывает практика, установка простой видео-камеры с возможностью вашего постоянного онлайн присутствия в офисе добавит вам лишнее рвение сотрудников и увеличит доход на пару сотен тысяч в месяц.

Аудио-фиксация

Если продавец разъездной – позаботьтесь о том, чтобы он вел запись всех переговоров и разговоров с покупателями.

Потом вы сможете его мягко исправить и подсказать что и как делать надо а что нет.

GPS фиксация

Не допускайте отклонения от заданного маршрута если продавец разъездной. В том случае если он работает в точке,

поставьте эту фиксацию так, чтобы он был полностью к ней привязан и всецело ей занимался.

Штатный доносила

Неплохо работает также штатный доносила – тот работник который контролирует и доносит о любых нарушениях в офисе.

Естественно, не все согласятся на такую должность. Однако в идеале в вашей компании некоторые из продавцов должны постукивать на своих собратьев и ничего страшного если кто то из них что то знает.

Хранилище

Для такой хуятины как мобильный телефон – заведите хранилище – чтобы все сотрудники при входе сдавали туда телефон в отключенном состоянии и могли бы его брать только на время законного перерыва.

Практика

Вот все что дальше написано, надо сделать. И делать ежедневно. Вы можете сделать это также для себя, можете улучшить этот отчет, исключив или добавив варианты – но как правило – он вполне таки идеален.

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению
продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж?
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов? _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж? _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
нию про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиен-

тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж?

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-

НЫМ.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.
НЫМ.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению

нию _____ продаж _____ про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-
ным.

Сколько _____ продаж _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ ап-селлов _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ телефонных _____ звонков _____ с _____ клиента-
ми? _____

Сколько _____ встреч _____ с _____ клиента-
ми? _____

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от _____ клиен-
тов _____

Сколько _____ был применен _____ скрипт про-
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличе-
нию _____ про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-
ным.

Сколько _____ продаж _____ сдела-

но? _____

Сколько ап-селлов сделано

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов

тов? _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано

но? _____

Сколько ап-селлов сделано

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно-ным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж?
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
нию про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиен-

тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.

НЫМ.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.
НЫМ.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами
клиента-
с

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж?

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж?
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.
ным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличе-

нию _____ продаж _____ про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-
ным.

Сколько _____ продаж _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ ап-селлов _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ телефонных _____ звонков _____ с _____ клиента-
ми? _____

Сколько _____ встреч _____ с _____ клиента-
ми? _____

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от _____ клиен-
тов _____

Сколько _____ был применен _____ скрипт про-
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличе-
нию _____ про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-
ным.

Сколько _____ продаж _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ ап-селлов _____ сдела-

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано
но? _____

Сколько ап-селлов сделано
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов

Сколько был применен _____ скрипт продаж

даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано _____

но? _____

Сколько ап-селлов сделано

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов

тов? _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано

но? _____

Сколько ап-селлов сделано

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов

тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.

НЫМ.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж
про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.
НЫМ.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами
клиента-
с

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж?

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж?
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательно.
ным.

Сколько продаж сделано?
но? _____

Сколько ап-селлов сделано?
но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?
ми? _____

Сколько встреч с клиентами?
ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов?
тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж?
даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличе-

нию _____ продаж _____ про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-
ным.

Сколько _____ продаж _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ ап-селлов _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ телефонных _____ звонков _____ с _____ клиента-
ми? _____

Сколько _____ встреч _____ с _____ клиента-
ми? _____

Сколько _____ рекомендаций _____ получено _____ от _____ клиен-
тов _____

Сколько _____ был применен _____ скрипт _____ прода-
ж _____

Предложения работника по рационализации и увеличе-
нию _____ про-
даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязатель-
ным.

Сколько _____ продаж _____ сдела-
но? _____

Сколько _____ ап-селлов _____ сдела-

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано? _____

Сколько ап-селлов сделано? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами? _____

Сколько встреч с клиентами? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

даж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

Сколько ап-селлов сделано?

Сколько телефонных звонков с клиентами?

Сколько встреч с клиентами?

Сколько рекомендаций получено от клиентов?

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

даж _____

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано?

но? _____

Сколько ап-селлов сделано

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов

тов? _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж

Ежедневный отчет

Сделайте ежедневный отчет для работников обязательным.

Сколько продаж сделано

но? _____

Сколько ап-селлов сделано

но? _____

Сколько телефонных звонков с клиентами?

ми? _____

Сколько встреч с клиентами?

ми? _____

Сколько рекомендаций получено от клиентов

тов _____

Сколько был применен _____ скрипт продаж _____

Предложения работника по рационализации и увеличению продаж _____

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.