

Дэйв Томпсон

АКАДЕМИЯ ПРОДАЖ

Получите в 10 раз больше денег
от своих клиентов



Дэйв Томпсон

**Академия продаж.
Получите в 10 раз больше
денег от своих клиентов**

«Издательские решения»

Томпсон Д.

Академия продаж. Получите в 10 раз больше денег от своих клиентов / Д. Томпсон — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852103-4

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

ISBN 978-5-44-852103-4

© Томпсон Д.
© Издательские решения

Содержание

Поздравляю!	6
Работа с клиентами	8
Классифицируй Клиентов	9
Клиент прав всегда	10
Проси рекомендаций у клиента	11
Делай ап-селл всегда	12
Используй правильные слова	13
Напоминайте о себе	14
Посещайте курсы по продажам	15
Избегайте негативных людей	16
Вводите в свое окружение богатых и позитивных людей	17
Практика	18
Конец ознакомительного фрагмента.	33

**Академия продаж
Получите в 10 раз больше
денег от своих клиентов**

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2103-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю!

Ты держишь в Руках тренинг Дэйва Томпсона (мой тренинг)

Для того чтобы улучшить свои показатели и всегда находиться в состоянии активного действия – *продавать гораздо больше и получать больше денег.*

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

Я предлагаю тебе проснуться. Ведь потерять жизнь легко – а жить богатой жизнью доступно не каждому. Разве не здорово, что профессия продавца это позволяет.

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

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

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

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

Ни от чего они не получают радости.

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

Потому что сегодня уже не вернется никогда.

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

Хорошая Новость для ТЕБЯ:

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

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

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

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

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

И пусть тебе не пугает простота. Всё простое – гениально.

Тренинг прост как дважды два.

Тем он и ценен что прост.

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

Работа с клиентами

Вся работа продавца заключается в том, чтобы наиболее эффективно помочь клиентам приобрести тот или иной товар или услугу.

Ты – продавец и не надо стесняться этого факта. Да. Большинство представителей этой великой профессии сегодня нещадным образом позорят ее.

Но из-за них тебе не надо покрываться позором.

Дело в том, что тебе необходимо научиться работать с клиентами по-своему и окружить их доверием и заботой, дружбой и любовью.

По настоящему помочь сделать им правильный выбор – потому что сейчас в нашем мире наблюдается перепроизводство товара.

Всего не просто много – полки магазина буквально заставлены абсолютно всем.

Твоя задача – помочь клиенту правильно потратить его деньги. Где то проконсультировать – а где то немного подтолкнуть – «дожать».

Классифицируй Клиентов

Уважая своё и их время, твоя самая главная задача состоит в том, чтобы понять – кто из них может позволить себе приобрести твой товар а кто – не в состоянии.

И тем не менее, всегда случаются исключения. Например, кто то у кого нет денег на еду, может купить себе комплект весьма дорогостоящей элитной посуды.

Каким образом?

Элементарно. Этот человек экономил на еде целых два года – именно поэтому посуда для него «бесплатна».

Клиент прав всегда

И даже если клиент не прав – он всё равно прав.

Потому что прав всегда. У него есть деньги, на которые ты претендуешь, считаешь.

Поэтому соглашайся во всем с клиентом. Либо увольняй клиента. Если клиент не выгоден – с такими лучше всего прекратить работать.

Зачем нужен клиент который приносит тебе убыток?

Такой совершенно не нужен. Нужны только те люди которые будут приносить тебе прибыль. Вот с ними ты сможешь выстроить прекрасные отношения. С ними по сути и нужно работать.

Столько сколько нужно.

Проси рекомендаций у клиента

Если тот кто у тебя купил твой товар доволен – проси его порекомендовать тебя его родным, близким и знакомым людям.

Потому что ценность по настоящему хорошего клиента в том, что и его друзья такие же по-настоящему хорошие клиенты.

И хорошо поработав с одним человеком ты получаешь великолепный бонус – в виде предрасположенности и повышенной лояльности к тебе его друзей, знакомых.

Это очень важно – ведь разница между плохим и превосходным продавцом именно в том, что превосходные продавцы только по тому и имеют доходы в сотни раз превышающие средний показатель по отрасли потому что разрабатывают клиентов по рекомендации.

Поэтому в следующий раз когда у тебя появится тот или иной случай попросить контакты друзей – не упускай его – обязательно проси. Это – твои сверхприбыли.

Делай ап-селл всегда

Всегда делай дополнительную продажу. Довольный клиент всегда останется тобой довольным.

Никогда впустую не сорвется и не скажет – мол, дескать какой плохой человек – продал мне что то дополнительно.

Когда клиент доволен своими покупками – он всегда радуется дополнительному приобретению – он говорит – смотрите – то еще я прикупил!

Новый «барбекю». И т. д. не стесняйтесь дополнительно предлагать новый товар продавцам.

Дополнительный к только что проданному.

Используй правильные слова

Стоит всегда избегать острых углов – особенно когда дело касается продажи. Лучше использовать такие слова как «Приобретите», «Купите», «Сделайте вложение» чем «сейчас я вам продам».

Не следует говорить «я продал господину Джонсону» хороший кадиллак. Даже если он и впрямь, хорош!

Говорите так: **Мистер Джонсон ПРИОБРЕЛ** прекрасный кадиллак у меня. Позвоните и узнайте у него о его приобретении!

Оформляйте правильные фразы в правильные слова.

Напоминайте о себе

Когда покупатель хочет что либо купить – он идет куда? Туда – где ему привычнее, куда ему ближе – а еще туда куда ему первым приходит на ум.

Особенно если человек состоятельный и состоявшийся.

Именно поэтому не упускайте случая напоминать о себе.

Потому что все в этом мире имеет цикл. И продажи – не исключение. Один раз купивший – купит еще.

Посещайте курсы по продажам

Не важно у кого и какие курсы – важно чтобы вы их просто посещали потому что большинство людей этого не делает.

Большинство не развивается – никак. А последний раз когда ни сидели за партой – было в институте.

Общайтесь с продавниками. Находитесь в этой среде. Ваши прибыли будут расти.

Избегайте негативных людей

Как огня бойтесь негативных людей, тех кто настроен негативно. Кто постоянно ворчит и кто настроен пессимистично.

Вам нечего делать в компании таких людей. Быть в их обществе – значит подвергаться упадку, терпеть убытки. Поражения. Вам это совершенно не нужно.

Вводите в свое окружение богатых и позитивных людей

Чем больше вокруг вас людей обеспеченных и имеющих большой уровень благосостояния, тем выше ваше благосостояние.

Оценивайте людей по их уровню достатка по их заслугам а не только внешнему виду.

Практика

Необходимо ежедневное выполнение тех заданий которые приведены ниже:

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

1) _____

2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

1) _____

2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

1) _____

2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

1) _____

2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

У кого я просил сегодня рекомендации и контактов их друзей и знакомых?

- 1) _____
- 2) _____

В письменном виде ответь на вопросы (ежедневно в одно и то же время)

С кем из более успешных продавцов я сегодня общался?

- 1) _____
- 2) _____

Как я напомнил основным своим клиентам о себе?

- 1) _____
- 2) _____

Кому из клиентов я о себе напомнил?

- 1) _____
- 2) _____

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.