

Дэйв Томпсон

ПРОДАЙ ИЛИ УМРИ

13 заповедей гуру  
продаж

ТОМПСОН ДЭЙВ

**Продай или умри.  
13 заповедей гуру продаж**

«Издательские решения»

**Дэйв Т.**

Продай или умри. 13 заповедей гуру продаж / Т. Дэйв —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-852261-1

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 978-5-44-852261-1

© Дэйв Т.  
© Издательские решения

## Содержание

Введение	6
1 заповедь	7
2 заповедь	8
3 Заповедь	9
4 заповедь	10
5 заповедь	11
6 заповедь	12
7 заповедь	13
8 заповедь	14
9 заповедь	15
10 заповедь	16
11 заповедь	17
12 заповедь	18
13 заповедь	19
Конец ознакомительного фрагмента.	58

# **Продай или умри 13 заповедей гуру продаж**

**Томпсон Дэйв**

© Томпсон Дэйв, 2017

ISBN 978-5-4485-2261-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

Единственно возможный способ разбогатеть сегодня – это продавать. Причем порой неважно что, главное чтобы дело было стабильное и в рамках закона.

**Единственная цель этой книги – помочь вам получать больше денег, как минимум на 20 000\$ больше за год.**

Профессия продавец – это самая высокооплачиваемая и в тот же миг самая низкооплачиваемая профессия в мире.

Лучший продавец тот – чья компания продала максимум продукта.

И выпустила его на рынок. Если уточнить, то сегодня по мнению очень многих экспертов продаж, самым великим продавцом является Билл Гейтс из ныне живущих.

Просто потому что у большинства населения планеты есть его устройства, его программы и его скрипты.

Здесь, в этой книге мы не будем говорить о том, как стать Билл Гейтсом – это скорее всего, знает лишь он сам и то не до конца.

Мы поговорим о том, как стать чемпионом продаж. Возможно, не планетарного масштаба, как Билл, но по крайней мере, городского или как минимум, окружного.

В продажах всё просто. Здесь белое – это белое – а ерное – это черное.

А результат измеряется всегда в деньгах.

**Чем больше денег у вас осталось после всех продаж и выплат налогов, тем лучший вы продавец.**

И в этой книге мы поговорим лишь о том, как стать лучшим продавцом и иметь больше денег.

Для того чтобы иметь больше денег от продаж, следует всего лишь следовать 13 заповедям чемпиона продаж.

## 1 заповедь

**Продавай только то что выгодно лично тебе**, то есть то, с чего ты более всего денег будешь иметь в случае успешной продажи.

Не то, что очень выгодно клиенту, а то что выгодно именно тебе.

Может очень часто случиться и так, что то что выгодно тебе выгодно и клиенту. Тогда это настоящее счастье для него.

Во всех остальных случаях следуй этому правилу и постоянно продавай только то что тебе выгодно.

## 2 заповедь

**Всегда будь доброжелателен** по отношению к клиенту и никогда ему не хами и не груби.

Может у него плохой день. Или что то незаладилось в его жизни? Тебе никогда не стоит отвечать клиенту грубостью на грубость.

Клиент к тебе еще вернется. И не раз. Может, вы даже встретитесь с ним в нерабочей обстановке.

Каждый раз когда его обманывает компания, он ассоциирует это с обманувшим продавцом а потому выбирай себе компанию правильно.

Твоя репутация будет с тобой всю твою жизнь.

## 3 Заповедь

**Будь честен с покупателем** но не отговаривай его от покупки.

Даже в том случае, если у товара имеется какой либо недостаток, не стоит отговаривать покупателя от покупки если он считает этот товар лучшим.

Если покупатель считает этот товар лучшим – значит так оно и есть. По крайней мере, для него. Не разубеждай.

Не перечисляй недостатки товара. Согласись с покупателем.

## 4 заповедь

Что бы ни говорил **покупатель, он всегда прав**. Даже если то что он говорит – это очевиднейший и полный бред.

Пока покупатель имеет в своих руках деньги и власть, он и только он вправе решать, что правильно, а что нет.

И потом, какое нам дело, что на самом деле правильно? Главное – продать.

## **5 заповедь**

### **Увеличивай чек.**

Что бы ни произошло всегда предлагай покупателю купить что то еще. Увеличивай чек всегда. Постоянно.

Когда ты увеличиваешь чек ты увеличиваешь сам доход, выручку и прибыль.

Поэтому когда человек что то купил – предлагай ему еще! А потом – еще и еще. Предлагай клиенту купить еще даже если он скупил весь твой магазин.

Предлагай больше.

## **6 заповедь**

Всегда **обучайся у лучших продавцов**. Можно всю жизнь проторчать на минимальной заработной плате и на минимальном проценте если не учиться у чемпионов продаж.

Всегда учись у тех кто продает товар лучше всего. Ведь если ты этого не будешь делать то твой доход будет оставаться предельно низок. Ни в коем случае нельзя допустить этого!

## 7 заповедь

Всегда, что бы ни случилось, **предпринимай попытки продать**, закрыть сделку.

Даже если очевидно, что у покупателя нет денег, все равно сделай попытку продать. Даже если очевидно, что покупатель беден, никогда не оставляй попыток продать ему чтонибудь в кредит.

Как показывает практика, именно самые бедные покупатели чаще всего покупают в кредит.

## 8 заповедь

**Всегда проси контакты** родственников и друзей довольного покупателя.

Эта заповедь действует абсолютно всегда. Потому что истинное золото продавца составляют именно эти люди. По рекомендации.

У тебя не уйдет много времени чтобы их уговорить, и они уже готовы совершить покупку а потому просто проси чтобы тебе дали их контакты.

Эти люди изначально доверяют и они из того же социального пласта что и ваш клиент. Продав одному, вы продаете десятку. А продав десятку – сотне.

В тот же самый момент ваши конкуренты – горе-продавцы только только начинают обхаживать второго клиента.

## 9 заповедь

**Никогда не общайся с неудачниками** и теми кто жалуется на жизнь.  
Неудачи – это зараза, настоящий вирус. Который подхватить легче чем простуду.

## **10 заповедь**

**Ищи новые связи** и новые знакомства в сфере продаж. Постоянно тренируй свои навыки по работе с возражениями.

**И никогда не сдавайся.**

## 11 заповедь

**Ставь цели.** Если ты не ставишь правильных целей тебе не добиться превосходных продаж.

Ставь масштабные интересные цели. Эгоистичные.  
Подумай, что сегодня хочется именно тебе?

## **12 заповедь**

**Береги рабочее время.** С 9 утра и до 19 часов вечера отключи скайп и звонки по мобильному. Береги своё время. Занимайся только продажами.

## 13 заповедь

### **Занимайся только продажами.**

Оставь любые способы подработать и достать денег где то еще.

Только занимаясь исключительно продажами можно достичь настоящего величия.

Вот и все 13 заповедей продаж. Если их ты будешь регулярно повторять и учить, то непременно выйдешь на более высокий уровень дохода.

Считай, что **еще лишние 20 000\$** у тебя будет в кармане.

#### ***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

#### ***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

#### ***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

- Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_
- Какие у меня цели? \_\_\_\_\_
- Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_
- Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_
- Ежедневное повторение:**
- Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_
- Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_
- Был ли я честен? \_\_\_\_\_
- Кто всегда прав? \_\_\_\_\_
- Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_
- Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_
- Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_
- Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_
- Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_
- Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_
- Какие у меня цели? \_\_\_\_\_
- Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_
- Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_
- Ежедневное повторение:**
- Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_
- Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_
- Был ли я честен? \_\_\_\_\_
- Кто всегда прав? \_\_\_\_\_
- Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_
- Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_
- Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_
- Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_
- Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_
- Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_
- Какие у меня цели? \_\_\_\_\_
- Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_
- Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_
- Ежедневное повторение:**
- Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_
- Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

- Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_  
**Ежедневное повторение:**  
Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_  
**Ежедневное повторение:**  
Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_  
**Ежедневное повторение:**  
Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

- Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_  
**Ежедневное повторение:**  
Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_  
**Ежедневное повторение:**  
Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_  
**Ежедневное повторение:**  
Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

**Ежедневное повторение:**

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_  
Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_  
Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_  
Какие у меня цели? \_\_\_\_\_  
Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_  
Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_  
Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_  
Был ли я честен? \_\_\_\_\_  
Кто всегда прав? \_\_\_\_\_  
Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_  
Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_  
Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_  
Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

Чему я научился сегодня? \_\_\_\_\_

Всех ли клиентов я закрыл? \_\_\_\_\_

Спросил ли я контакты? \_\_\_\_\_

Избавился ли я от неудачников? \_\_\_\_\_

Есть ли у меня новые связи? \_\_\_\_\_

Какие у меня цели? \_\_\_\_\_

Берег ли я рабочее время? \_\_\_\_\_

Занимался ли я только продажами? \_\_\_\_\_

***Ежедневное повторение:***

Что продавать выгодно мне? \_\_\_\_\_

Был ли я доброжелателен сегодня? \_\_\_\_\_

Был ли я честен? \_\_\_\_\_

Кто всегда прав? \_\_\_\_\_

Увеличил ли я чек? \_\_\_\_\_

## **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.