

Дэйв Томпсон

 INNOVATIO

5 ЛУЧШИХ КНИГ ПО
ПРОДАЖАМ



!      

IDEA

Получайте больше денег уже
сегодня

Дэйв Томпсон
5 лучших книг по
продажам. Получайте
больше денег уже сегодня

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=23931937
ISBN 9785448510274

Аннотация

В этом сборнике вы найдёте 5 самых лучших книг по продажам Дэйва Томпсона. Знания изложены максимально кратко и понятно, и времени чтение займет совсем немного. Книги Дейва Томпсона придадут вам мотивации и чувства, что у вас все получится. Позвольте себе заработать гораздо больше благодаря новым инструментам!

Содержание

Поздравляю!	5
Книга 1: Мастер класс по продажам	7
ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАВЦА	9
От посягательств других сотрудников	11
ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙ СДЕЛКУ	14
Конец ознакомительного фрагмента.	18

5 лучших книг по продажам
Получайте больше
денег уже сегодня

Дэйв Томпсон

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-1027-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Поздравляю!

Ты приобрел 5 (Пять) моих книг.

Они для тебя по факту бесплатны (все эти книги) постольку поскольку если ты применишь хотя бы 1% информации что тут содержится, она себя окупит многократно.

Сколько стоят эти 5 книг – рублей 100 в электронном виде.

Информация принесет тебе 1 000 000 в следующие 12 месяцев.

Как минимум.

Если не в курсе как – пиши мне на почту:

DTOMPSONMARK@gmail.com – КСТАТИ, ПОЛУЧИШЬ ЕЩЕ 3 МОИХ КНИГИ НА ВЫБОР В ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ.

DTOMPSONMARK.ru

p.s. Пиши на почту – заходи на сайт.

Я всегда рад чем то помочь тебе.

И помни – эти книги хоть и написаны от души – качество у них не особенно то высокое – потому что они ориентированы на НИЩУЮ целевую аудиторию – помогут «ВСТАТЬ С КОЛЕН» за дешево.

За бесплатно:)

Ну а если встали с колен – то вперед – у меня есть более дорогостоящие продукты;)

Которые отвезут вас к звездам:)

Книга 1: Мастер класс по продажам

Ты держишь в Руках тренинг Дейва Томпсона (мой тренинг)

для того чтобы улучшить свои показатели при работе.

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

Дело в том, что 99% времени работы почти все люди работают неэффективно и лишь 1% – эффективно.

Я предлагаю тебе работать на эффективно все 100% твоего времени и Получать денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ работы.

Больше во много раз.

Хорошая Новость для **ТЕБЯ**:

если ты применишь хотя бы 50% того что указано тут в тренинге ты будешь зарабатывать гораздо больше чем сейчас, По крайней мере, на 5000р в день больше, На 100000 в месяц больше

и на 1.000.000 Больше в год.

Применяй эти знания на практике – в этом нет ничего сверхсложного или какой то тайны – просто большинство

КТО ВСЕ ЭТО ЗНАЕТ НЕ ДЕЛАЕТ ЭТО.

ЗОЛОТОЕ ВРЕМЯ ПРОДАВЦА

Поздравляю! Сегодня тебя приобрёл самую замечательную книгу по тому как Каким образом можно увеличить свой доход от продаж.

Совершенно точно многие люди заняты в профессии продавец не отвечают требованиям профессии.

Из-за этого теряется множество средств из-за этого опускается Выгода.

А всё потому что грамотные хорошие люди допускают одни и те же ошибки.

И никогда не используют в полной мере свою так называемое золотое время.

Дело в том что для продавца существует всего лишь 6 рабочих часов когда продажи идут в наилучшей степени.

И приносят доход.

Всё остальное время его можно не использовать никак.

Большинство продавцов свою золотое время тратят на сидение в соцсетях и на просмотр каких-то супер предложений.

А задача продавцов – продавать и больше ничего.

Маляр должен красить штукатур должен штукатурить рекламщик рекламировать а продавец продавать.

Качественное выполнение своей задачи – это деньги.

Однако большинство людей не согласны с таким положением дел.

Занимайтесь своими прямыми обязанностями – продавайте. Запомните раз и навсегда. Выделите. Запишите. Сделайте татуировку на спине чтобы обязательно должны использовать по максимуму время.

Обозначьте себе временные рамки с 10:00 утра до 12:00 дня из двух часов дня до 6:00 вечера именно это время необходимо максимально сильно охранять.

От посягательств других сотрудников

От звонков по телефону, охранять от сиденья в социальных сетях, охранять от переписки в почте.

Сохранить от бесполезного трепа вместе со своими другими какими-то сотрудниками – от всего этого вам необходимо охранять свое самое максимальное полезное время еще раз 10:00 я с 2 часов до 6:00 вечера.

Именно это время вы должны продавать.

Если вы занимаетесь своими непосредственными задачами а именно продажей в этот промежуток время чтобы по крайней мере увеличивается свой доход.

Это не отменяет тот факт что вы должны постоянно совершенствовать свои навыки продаж.

Что вы должны постоянно оттачивать свое умение разговаривать с клиентом.

Свои навыки общения. Стилль речи.

Но помимо всего этого очень важно когда вы занимаетесь

непосредственно своей работой – то есть продажами.

В какое-то другое время вы не сможете преуспеть.

А потому должны именно во время с 10:00 утра до 12:00 дня и с 2 часов дня до 6:00 вечера.

Потому что в это время большинство людей находятся на своих рабочих местах и именно это время то время когда вы можете им что-то продать.

Пользуйтесь пожалуйста этим правилом. Поставьте его себя в самую прям главную рамочку. Что вы должны заниматься своими прямыми обязанностями.

Золотое время – самое самое самое самое самое самое самое самое важное правило.

Просто запомните его.

Выпишите.

Повторяйте. Читайте. Вот именно эту важную вещь потому что именно это важная вещь та самая вещь которую необходимо просто знать наверняка.

Если вы освоите это время вы сможете добавить плюс еще 2 часа в день это с 9:00 утра до 10:00 утра с 18:00 вечера до 19:00 вечера.

Плюс вы можете немножко сократить обед.

Этот Время оно максимально эффективное именно для коммуникаций.

Для того чтобы получить деньги за свой товар.

Помимо всего этого я бы хотел остановиться еще на одном очень важном факте который добавляет плюс 30% к вашему доходу о нём я поговорю с тобой в следующей главе.

ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙ СДЕЛКУ

Очень часто грамотный правильной вежливой хорошие добрые прекрасно одеты продавцы допускают одно очень важное ошибка они не закрывают сделку закрыть Сделка это значит предложить человеку купить независимость навесы контакт вне зависимости от того насколько качественный товар вне зависимости от того насколько это вечно конкретному человеку если у него деньги Вы должны предложить ему купить оплатить данный товар не предлагать приобрести данный товар до тех пор этому человеку пока он либо не скажет пошел ты нафиг либо не приобретете этот самый товар больше всё про всё очень сильно очень сильно боятся к тому что их клиент думает что-то не хочет плохое я не поэтому не да-да вливаюсь его не доживают не до продают не Да предлагают ему тот товар который на самом деле клиент очень даже рад купить рад бы был купить если бы ему наши поэты же самой причине очень многие клиенты не покупают то что им могли предложить потому что продавец просто-напросто не предложил не надавил не уделил внимание даже не попытался закрыть сделку постоянно чтобы не происходило постоянно всегда абсолютно Какие бы настроения не были в каком бы настроении вы не были в каком прозрении не было коммуникация конкретно с данным клиентом всегда закрывайте сделку обрести и оплатить товар это

важно делать тебя уходят клиенты это важно делать приходя клиентов важно это делать в процессе коммуникации То есть вы должны постоянно предлагать предлагать предлагать приобрести вы продаете воспользоваться вашими услугами воспользоваться услугами вас как специалиста по продвижению от конкретных данных товар что в конечном итоге принесет вам деньги просто хорошие впечатления Васко хорошо одет который может быть хорошо пахнет который может быть знает отдана под товар абсолютно всё Однако не предложил данный товар по приобретению Какова вероятность того что кто-то из ваших покупать Мода это то что мне надо отдать этот товар Сделай для меня вот это это это я хочу его купить Дайте мне бумагу где расписаться покупатели всегда пытается кинуть тот момент когда они должны оплатить остальное товар нет абсолютно нормально что у покупателей никогда не хватает денег это нормальная вещь У нас у всех у всех людей всегда не хватает денег Мы нуждаемся в товаре Мы нуждаемся в деньгах и Вопрос вот в чём таком пальцы на своем товаре не заплатив за него Скажи таксисту Да именно товары работы ещё города будет лучше если это Мой покупатель заплатит деньги тебе и не заплатят деньги к кому-то еще чем нежели он сделает это очень важно предлагай всегда предлагает всегда приобрести товары заплатить деньги закрыть сделку провести предлагай приобретение покупку это очень очень очень важно пока ты предложишь что-то приобрести чего не будет приобрести Но если тебя ничего

не будет приобретенного у тебя не будет денег если у тебя не будет денег то ты будешь достаточно бедным несчастным человеком ты приобрел данный тренинг я приобрёл я уверен не для того чтобы оставаться на том же уровне доходов что ты ей сейчас скажи когда именно поэтому важно чтобы ты учился закрывать закрывать сделки вне зависимости от реакции на которые вообще которые вообще покупателя Какая бы не была положительный негативно отрицательное любая реакция при должен предложить приобрести я это повторял в нескольких вариациях я это повторяю для того чтобы ты это чётко понимал я приду написать мне на электронную почту на указано в самом начале книги и приобрести у меня специальный тренинг благодаря которому ты просто не сможешь они улучшить свои показатели по крайней мере на 50% по сути дела бесплатно бесплатно для тебя будет этот тренинг Потому что ты в первый же месяц отобьёшь и стоимость этого тренинга в первом месяце отобьёшь этот стоимость этого тренинга в первые два дня дата есть у тебя будет абсолютно бесплатно дальше это будет твоя прибыль ссылка на мой адрес электронной почты в самом начале данного описания так вот о чём вообще речь закрывай всегда закрывай всегда когда ты не готов будешь не готов Ты всегда будешь не готов как продавец ты не всегда будешь готов на 200% и на 200% Ты сможешь быть готов только тогда когда ты будешь постоянно постоянно постоянно неустанно из любого положи сделку предлагать тот или иной товар ка-

чественный и некачественный неважно важно чтобы ты закрывал сделку сразу как только это станет возможно Кроме того Существует еще в следующий момент Так что давай так ишмаматьева тоже очень он невероятно важен до невероятно важен я ем я расскажу в следующей главе из этой главы всё что ты должен сделать это вывести тот факт что должен труда всегда закрывай сделку всегда положение Это всё что надо знать от конкретно из этой главы и постоянно развиваться обучаться обучаться обучаться и закрывать закрывать закрывать сделку.

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.