



Дэйв Томпсон

**МАСТЕРСТВО  
ПРОДАЖ  
(SYSTEM TRAINING)**

Что делают великие продавцы, а  
другие не делают

**Дэйв Томпсон**  
**Мастерство продаж (system training). Что делают великие продавцы, а другие не делают**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=24152988](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=24152988)*

*ISBN 9785448521119*

**Аннотация**

Данный тренинг поможет вам увеличить ваш доход от продаж как минимум в 3 раза. То есть, если вы зарабатывали сто тысяч – будете зарабатывать триста. Стоит отметить, что простота изложения, с которой автор подает материал, достойна восхищения. Тренинг окупает все затраты в течение первых же суток активной работы. Будьте более успешны с тренингами Дэйва Томпсона.

# Содержание

Поздравляю!	5
Возвышение	8
Постоянное обучение	10
Все крутое действительно просто	12
Золотое время	13
Кто ваши друзья	14
Минимум 70 часов в неделю	15
Практика	16
Конец ознакомительного фрагмента.	64

**Мастерство продаж  
(system training)**

**Что делают великие  
продавцы, а  
другие не делают**

**Дэйв Томпсон**

© Дэйв Томпсон, 2017

ISBN 978-5-4485-2111-9

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. И жить богатой жизнью. Потому что профессия продавца это позволяет.

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

Этот тренинг окупит себя сразу 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 жить эффективно все 100% твоего времени и Получать радости и денег Больше УЖЕ сегодня от

ТВОЕЙ жизни и от Твоего труда.

Больше во много раз. В измеримом, денежном 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 боль-

ше, 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.

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.

# Возвышение

Начать стоит с того, в чем секрет тех кто имеет больше денег с продаж.

Когда входит «Великий продажник» нас может охватить чувство благоговения перед ним потому что совершенно точно, этот человек намного успешнее рядовых личностей.

Он обладает совершенством и точно имеет свой внутренний ритм. Я не говорю о тех продавцах которые ничего не имеют.

Такие особи – только для сравнения.

Возвышение по ступеням мастерства продаж должно иметь свой ритм. Свой особенный удобный пользователю скоростной режим. Продавая вы не должны «перегорать» на пол-пути.

Хотя при всём при этом вы и не должны продавать слишком мало. Продажи -это настоящая движущая сила этих людей.

Постепенно и шаг за шагом герои продаж восходят

на свой Олимп. В одном и том же темпе. Помогая друг другу. Постепенно. Неторопясь.

Если кто то думает что продавцами становятся сразу «От Бога» то нет ничего более далекого от этого утверждения потому что продавцами становятся не сразу.

Это процесс тестирования. Выработки системы действий.

Иногда вы можете увидеть неряшливых, либо неопытных продавцов. И совершенно точно могу сказать, как человек который тренирует продавцов сотнями и тысячами что неряшливость не показатель дохода.

Человек горит продажами. Живет ими. Ему не до внешнего вида. Либо просто не придает внешнему виду никакого значения.

Какая разница как ты выглядишь, если ты все равно продашь? Завершишь сделку.

# Постоянное обучение

Есть такой класс людей который считает что обучение следует закончить

- После школы
- После колледжа
- После ВУЗа

На самом деле, после Вуза обучение только начинается. Оно начинается с обратной связи.

Дело в том что обучение профессии продавец – это не то же самое что геометрия, например. Вам надо больше обратной связи чтобы знать, как лучше продавать.

Как вы можете получить больше денег.

Этого вы вполне можете достичь только в том единственном случае когда вы каждый день, изо дня в день по 12 часов, имеете обратную связь с клиентом.

Только в этом случае вы сможете добиться действительно Великолепных результатов.

При этом постоянно посещайте тренинги, семинары, обучающие курсы.

И дело здесь не в том, что вы узнаете.

Как показывает мой опыт, даже посредственные продавцы много знают.

Дело в части того, **с кем вы встретитесь на данных курсах.**

Огромное значение играет среда в которой Вы живете и кем вы себя окружаете. Продавцы – успешные продавцы – это люди по большей части честолюбивые.

Они измеряют свой успех понятной материей – деньгами. Понятной – потому как легко можно выверить насколько ты успешен в деньгах.

Много денег – успешный продавец. Мало – никудышный.

*Окружите себя на мероприятии только теми продавцами кто говорит о деньгах. Не о клиентах. Не о техниках продаж. А о деньгах.*

Это ведь один из главных показателей вашей будущей успешности в профессии.

# Все крутое действительно просто

Это как закон притяжения. Как  $2*2$  четыре...

Я хотел чтобы мой тренинг для тебя был не просто красивым словом – а помог бы тебе увеличить твой доход уже завтра. И увеличить намного.

Поэтому я наделил эту книгу Практической частью. Она просто необходима. Потому что сами по себе знания ни его не решают.

Тебя успешным может сделать только один человек – ты сам. И только Твои действия. Моя задача как проводника – всего лишь помочь тебе в этом направлении.

И чем проще будет инструкция и действия которые ты выполняешь тем лучше будет твой результат в денежном выражении.

# Золотое время

Если ты читал другие мои книги по продажам – а их более двух десятков, не зря я являюсь «экспертом» в этой области, то уже заметил что я всегда говорю о золотом времени продавца.

И золотое время – это настолько важная дисциплина, что если бы нужно было что то одно выделить а остальное надо было бы отбросить – то я бы сказал что для того чтобы вы стали самым великим продавником, вы должны сделать лишь одну вещь:

Продавать с 9 часов утра до 19 часов вечера. Ежедневно кроме воскресенья. В воскресенье не делать ничего. Отдыхать.

Потому что тот человек который постигнет все тонкости мастерства продаж но упустит золотое время продаж – он никогда не достигнет успеха. Потому что время – это самое главное.

# Кто ваши друзья

Скажи мне кто твой друг. Есть такая поговорка.

Ты ее тоже знаешь. Так вот, если твои друзья люди неуспешные – то они тянут тебя на дно. Как бы тебе не хотелось обратного.

Неуспешный продавец никогда не поддержит успешного в его развитии. Он будет делать что угодно – смеяться, завидовать. Он будет безразличен но не поддержит. Ни морально ни физически. Он на это не способен.

# Минимум 70 часов в неделю

Трудовая неделя у вас должна быть как минимум, 70 часов – за меньший промежуток времени достичь ничего не получится.

Кто считает что возможно достичь всего за 40 часовой промежуток времени – сильно ошибается. Это невозможно.

Потому что 40 часовая рабочая неделя гораздо труднее чем 70 часовая. А 70 часовая труднее чем 100 часовая.

Потому что чем сильнее вы вовлечены в процесс, тем легче вам трудиться. Вовлекайтесь в продажи и живите продажами.

# Практика

Практическая часть рабочей книги заключается в том, что ее необходимо планомерно и изо дня в день заполнять.

Это прежде всего настраивает на результаты.

Заполните данную книгу от корки до корки. Это будет просто, но ваш доход значительно изменится в лучшую сторону.

Если вам очень захотелось начать продавать, а продавать – нечего – я разрешаю продавать данную книгу абсолютно всем – да хоть людям на улице – единственное условие – отсканируйте ее (либо скачайте в электронной форме) и сохраните моё авторство.

Никаких отчислений делать не надо.

При личном контакте не продавайте дешевле чем 10\$ либо эквивалент 10\$.

А для тех господ продавчиков, кто имеет что продавать, каждый день необходимо вписывать результаты деятельности с 9 утра до 19 вечера.

Вести запись новых полезных знакомств прямо в вашей

книге.

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

Я продал

---

Я записался на курсы по повышению мастерства продаж

---

У меня появились друзья – профессионалы продаж

---

**Сегодня с 9 утра до 19 вечера я сделал следующее**

---

У меня купили

---

Я попросил контакты друзей у клиентов

---

Меня добровольно порекомендовали

---

Что я сделал хорошо:

---

Что я сделаю лучше в следующий раз:

---

# 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.