



*Акайо Судзуки*

*Мотивация  
на 200%*

# Акайо Судзуки

## Мотивация на 200%

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42007212](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007212)*

*ISBN 9785449650771*

### Аннотация

Данная книга создана для того, чтобы вы смогли применить совершенный тайм-менеджмент в мастерстве продаж. Тайм-менеджмент – это искусство управления временем. Как зарабатывать больше денег в единицу своего времени – об этом данная книга. Автор делится экспертной системой правильного тайм-менеджмента и доступно объясняет, как вы можете стать ещё успешнее.

# Содержание

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!	6
ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ	8
ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?	9
В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ	10
ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ	
ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ	11
ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ	12
ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ	14
СОБСТВЕННО ЧТО ЭТО ОПЫТ?	15
РАБОТАЙТЕ ИЗ-ЗА НАВЫКА	18
Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!	20
ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ	28
СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ	29
ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО	30
ДЕЛЕГИРУЙТЕ СПОСОБНОСТИ	31
ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ	32
Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!	34
НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ ДОВОЛЬНО	35
Зачастую	
ВСТРЕЧИ С Покупателями	36
Всякий Раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя	37

ПРОМАХИ	38
ПРОЖИВИТЕ БЛИЗКО С РАБОТОЙ	39
12 ЧАСОВ – В ДАННЫЙ МОМЕНТ ЭТО	40
ДОВОЛЬНО НЕ ДОВОЛЬНО	
Работайте ПО 14 ЧАСОВ В ДЕНЬ БЕЗ	41
ВЫХОДНЫХ	
МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ	43
ПРИЁМ ПИЩИ	44
ВСЕГО 1 ВЕЩЬ	45
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	46
ПРАКТИКА	47
Конец ознакомительного фрагмента.	55

# **Мотивация на 200%**

**Акайо Судзуки**

© Акайо Судзуки, 2019

ISBN 978-5-4496-5077-1

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!

**Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по японской мотивации и тайм-менеджменту.**

И сколько бы денег она вам не стоила – всё окупится, до самой последней монетки!

Перед Вами, уважаемый читатель система японского тайм-менеджмента в продажах, а это значит, что каждая ваша минута в продажах теперь будет приносить вам больше денег, чем раньше и Вы легко сможете получить тот доход, которого по настоящему достойны!

Занимаясь продажами более 10 лет и проведя не одну сотню тренингов по продажам, я могу отметить, что нет людей с таким жаром сердца, как продавцы.

Сегодня продавцы – это самураи нашего времени. И нет большего величия как величие продавца – поэтому система тайм менеджмента в продажах обеспечит вам тот доход который вы хотите.

Продавцы в Японии получают около 10.000 долларов

в мировом эквиваленте, в любой другой стране есть все предпосылки чтобы получать еще больше.

# ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ ПРОСТ

Тайм менеджмент прост и прекрасен как ветка сакуры. Однако очень много людей делают полную глупость – они говорят о том, что есть нужное и важное и срочное, ненужное, важное и срочное, не срочное и ненужное но важное.

И много всего того что можно мозг сломать!

Я задаю всегда вопрос таким «экспертам»: Зачем говорит вообще о том что не нужно?

# **ЗАЧЕМ ГОВОРИТЬ О ТОМ ЧТО НЕ ВАЖНО?**

Если мы говорим о продажах – мы говорим только о том что важно. Только об одной вещи которая важна в продажах и только ей стоит заниматься а другими вещами совершенно точно заниматься не следует.

Поэтому в этой книге не будет ничего сложного – это настоящее шарлотанство отнимать время и создавать целую академию наук на пустом месте.

Поэтому только практическая польза для моего читателя.

# **В ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТЕ ПО ПРОДАЖАМ ВАЖНЫ ЛИШЬ ПРОДАЖИ**

Большинство продавцов разменивает себя согласно тайм – менеджменту на всякую глупость – и на рабочем столе вместо того чтобы работать они занимаются тайм-менеджментом!

Простота и красота японского тайм – менеджмента в том, что вы не занимаетесь тайм – менеджментом на рабочем месте.

На рабочем месте вы работаете. И занимаетесь работой. Если вы продавец то ваша работа – это продавать.

# ЯПОНСКИЙ ТАЙМ МЕНЕДЖМЕНТ

Вся суть японского тайм менеджмента в том что вы должны заниматься только приоритетной вещью.

Одной. Единственной. Той, за что получаете деньги.

Вы получаете деньги на рабочем месте не за изучение тайм менеджмента и не за то что у вас чисто на рабочем столе.

И не за то что кто в социальной сети вам поставил лайк – вы получаете деньги за продажи.

Что бы не случилось во всем мире, – вас волновать не должно. Только продажи!

# ВАЖНОСТЬ ИЗМЕРЕНИЙ

Возьмите калькулятор Касио с большим экраном. Как показан на рисунке ниже.

И проведите элементарные вычисления. Посмотрите что вам приносит деньги на работе и чем вы должны на работе заниматься.

Большая часть людей сегодня – это рабы потребления.

Они готовы залезть в кредит на многие десятки лет.

Они готовы потратить то, чего еще не получили, чего еще не заработали, не произвели.

Покупки в кредит есть ни что иное как потребление в счёт доходов будущих периодов. Это – жизнь не по средствам.

Самое простое что я всегда рекомендую людям которые не имеют возможности потреблять сегодня много: старайтесь много продавать или производить.

Потому что это – единственный способ улучшить свою жизнь, в противном случае люди обречены на то, чтобы стать

несчастнее.

Потребитель всегда желает приобрести ещё больше и еще больше.

Производить больше чем вы потребляете – это единственный способ стать богаче и независимее от других людей.

Производитель всегда совершенствуется. Он неизбежно приобретает опыт. И в конце концов становится победителем.

# ЧЕМПИОНЫ НЕ РАБОТАЮТ ЗА ДЕНЬГИ

Большинство людей работает за деньги. Они готовы сидеть на нелюбимой работе и заниматься тем делом

что им не по душе.

Только бы платили. В конечном итоге их путь ведет в застой.

Другое дело – чемпионы.

Они не работают за деньги. Чемпионы своей жизни строят себе монумент опыта.

И если все вокруг тратят время в обмен на деньги, то чемпионы тратят время в обмен на опыт (деньги они как правило получают не меньшие, а большие, но это – вторично)

# СОБСТВЕННО ЧТО ЭТО ОПЫТ?

Кто то произнесет, ну это, типа когда ты трудился в какой то солидной фирмы и имеешь возможность сослаться на это в резюме...

Это в корне не правильно.

Навык – это комплект моторной и психической памяти, которую получает человек в процессе собственной жизнедеятельности.

Это то, собственно что нельзя ампутировать, выжечь, извлечь.

Это непросто потрогать или же увидеть. Кое-какие элементы аналогичного навыка – магичны.

К примеру, из недалекой среднеазиатской государства к нам на заработки приехал кто-то... Абрам.

Он – гипотетичный, в вакууме.

Пошел трудиться в шаурмичной.

Открыл собственную шаурму.

Его разорили.

Он вновь открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Вновь открыл.

Открыл вторую, третью, вблизи – его разрушение с апельсинами.

Исходя из моих познаний людской природы, в случае если он прогорел 3 и больше один и вновь стал у прилавка – он достигнет всего.

И не так важно, сколько один его перекроют. Разрушат его палатку.

Разорят.

Принципиально собственно что у него есть навык. Он –

изнутри. Он был проведен пламя, воду и медные трубы.

Он раскрывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый боец шаурмичных войск.

# РАБОТАЙТЕ ИЗ-ЗА НАВЫКА

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Лишь только навык содержит смысл. Ваша заработная оплата – ничто по сопоставлению с навыком.

Лишь только данным и занимайтесь.

Считайте своё время и создавайте лишь только то собственно что навевает для вас и средства и наслаждение.

Основная масса людей заняты рутинным, безусловно не приносящим ни малейшего удовольствия трудом.

Больше такого, данный работа не навевает им и средств.

Сочтите собственно что навевает для вас более всего средств и наслаждения и занимайтесь лишь только данным.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Всякий раз.

# ОТДЫХАЙТЕ ВСЕМ ТЕЛОМ

Большинство наших коллег, устав от работы отдыхают лежа на диване у телека.

Кто то играет в видео игры. Все это вызывает только лишь только апатию.

Для вас стоит на развлечения всем телом.

То есть играть в подвижные игры, заниматься аква видами спорта.

Дать вашему организму разрядку!

Сходить на массаж!

Только лишь только практически полностью отдыхая, давая отдохнуть личному телу, вполне вероятно дожидаться от него горделивых свершений в завтрашнем дне!

# Это надо уже сегодня! Замотивируй себя на успех!

Как живут современные люди? Все бегом, быстро- быстро, а то поезд уйдет, и «опять по шпалам».

А пешком по шпалам уже никому не в кайф. Хочется ехать в дорогом комфортабельном авто, обедать

в шикарных ресторанах, жить в замках с бассейном. Пока только переполненное метро, забитые

маршрутки, перекусы в третьесортных кафе и проживание в малометражах. Каждый день рутина, работа,

которая уже давно бесит, дома-неустроенный быт, вечно недовольный супруг, проблемы с детьми, каковые

ну никак не хотят к вам хотя бы прислушаться. Короче, скоро будет взрыв мозга от всех этих

бесконечных заморочек.

И вдруг, настает такой момент, что, как-то враз, вы впадаете в ступор. Нет сил даже подняться с кровати

и выйти из дома. Силы иссякли, энергия на нуле, эмоции все выгорели. Возникает извечный русский вопрос:

«Кто виноват?» и «Что делать?» «Ну ясно, что виновны все вокруг, они ужасные, довели вас до этого состояния.

Никто не хочет даже пожалеть или броситься на помощь! Как выбираться? Кто-то вообще не собирается

решать проблемы, плывет по течению и, в конце концов, сливается в такую лужу, что может из нее и не выплыть никогда. Другие, более здравомыслящие и активные, начинают карабкаться, буквально за волосы тащат себя из болота, вырывая себе клочья и морщась от боли. Надо сказать, что помочь можно и тем, и другим. Для первых нужна профессиональная помощь, или поддержка родных и близких, пока они хотя бы придут в себя. Дальше можно начинать и самим шевелиться, мотивировать себя на улучшение своей же жизни. А вторые начинают судорожно искать выход, т.к. уже не хотят жить по старому. Как начать новый, лучший этап своей жизни?

Главное, поставить себе реальные цели, простые или громадные неважно, и начать их осуществление.

Мечты надо изложить на бумаге, расставить приоритеты и назначить самому себе сроки для их реализации. Вести эти записи желательно регулярно, поощряйте себя. хвалите или ругайте. Словом, действуйте, влияйте на себя, на свои сильные и слабые точки т.к. никто лучше вас не знает собственную натуру.

Столько существует методик мотивации и самомотивации, что даже самый отъявленный лентяй сможет выбрать свои методы для повышения своей успешности.

Итак, мотивация-это что и с чем ее едят? Вы удивитесь, но это такой деликатес, что вам непременно понравится. Мотивация- это сила, которая побуждает к действию. Она может быть внутренней или внешней.

Внутренняя- это когда на действия человека влияют его собственные потребности и стремления, подкрепленные личными эмоциями.

Внешняя мотивация обуславливает действие на человека внешней среды, т.е. люди действуют в зависимости от обстоятельств.

Выбираем приемы мотивации и самомотивации.

В первую очередь, полюбите себя! Ведь если кого-то любишь, то горы свернешь ради этого человека, а уж для себя- то точно можно постараться.

Общайтесь только с позитивными людьми, исключите из своей жизни нытиков и пессимистов.

Сконцентрируйтесь на самом главном. Учитесь игнорировать то, что абсолютно не важно и мешает вам двигаться вперед.

Избавляйтесь от груза прошлых обид и ошибок. Анализируйте и идите только вперед, не оглядываясь.

Научитесь говорить «Нет» бесполезной трате времени, панике и депрессии.

Избегайте скептиков, пессимистов и откровенных энергетических вампиров.

Не отдавайте им свою светлую позитивную энергию.

Престаньте относиться к жизни слишком серьезно. Не надо так говорить: «Жизнь-это сложная штука»

Вселенная слышит вас и понимает все буквально. Хотите сложностей? А вот еще задачка,

в 100 раз сложнее, как и просили! Решайте теперь и не нойте!

Юмор и смех, веселые посиделки с друзьями, комедии и смешные передачи помогут вам предотвращать стрессы или облегчать их симптомы.

Умейте отвлекаться от шума и неудобств. Наведи порядок вокруг себя.

Создавайте такую обстановку, которая поможет вам сделать все быстро и качественно.

Старайтесь делать все сразу хорошо, чтобы без конца не возвращаться к этой теме и не

доводить себя и других до белого каления, лишь бы только

добиваться бесконечно идеала.

Остановитесь, похвалите себя. Дайте отдых, а дальше все будет еще лучше. Новый день принесет новые победы.

Заведите себе дневник, куда будете записывать свои достижения. Вы спокойно можете собой гордиться.

это будет стимулировать вас ставить более грандиозные планы и достигать результатов.

Можно также вести список своих неудач, это поможет избегать их в дальнейшем и не наступать на одни и те же грабли.

Никогда не бойтесь ошибаться, ведь плохой опыт можно тоже применять и идти вперед к новым свершениям.

Не бойтесь трудностей. Принимайте их как одну из составляющих будущего успеха.

Смотрите фильмы и передачи, которые смогу вас замотивировать на прогресс и процветание.

Найдите единомышленников и, в процессе соревновательности, добивайтесь еще больших результатов.

Не бойтесь говорить о своих целях публично. Наоборот, у вас еще больше возрастет

мотивация идти к своей цели и становиться успешнее и счастливее.

Для многих важнейшей наградой являются деньги. Это тоже хорошо, ведь получая материальное вознаграждение, вы можете качественно улучшить свою жизнь и благополучие своих близких.

А это ведет к моральному удовлетворению.

Для других слава и признание гораздо важнее, чем материальная выгода.

Нет лучше награды, чем знать, что твои достижения приносят людям колоссальную пользу.

Начинайте несколько проектов одновременно. Бывает, что переключаясь с одного на другой, можно найти самое верное решение для качественного результата.

Очень важно тренировать свое тело, мозг и душу.

Пробежки, физические упражнения, участие в спортивной жизни коллектива- все только на пользу.

Гуляйте на свежем воздухе, просвежайте свои мозги. ведь им жизненно необходим кислород.

Для развития мозга полно тоже разных курсов, решения логических задач, кроссвордов, участие в конференциях, семинарах и т. п.

Развитие души- это способность любить все вокруг, действовать во благо себя и окружающего нас мира.

Искренне помогайте тем, кто в данный момент потерял ориентиры в жизни, занимайтесь благотворительностью, восхищайтесь прекрасными творениями классиков, любуйтесь красотой нашей природы, будьте счастливы сами и постарайтесь осчастливить хоть кого-то еще. Помните: «Душа обязана трудиться

И день и ночь, и день, и ночь!»

Мотивируя себя на успешность, изучайте опыт великих людей, которые добились всего сами путем ежедневного труда. Учитесь у них, восторгайтесь их усердием и упорством. Читайте их цитаты и конспектируйте для себя умные изречения. Все складывайте в копилку, обязательно пригодится в жизни.

Дайте себе передышку, чтобы осмыслить и исправить ошибки или отпраздновать победы.

Обязательно придумайте награду для себя за выполнение какого-либо важного дела.

Здесь приведен очень краткий перечень упражнений для мотивации себя на улучшение собственного существования.

Одно ясно- начинать мотивировать себя на успех надо уже сегодня. А завтра уже можно пожинать плоды своей

новой активной жизни.

Каждый может выбрать себе свой личный метод для мотивации. А, если интересно, читайте следующую книгу, из которой вы узнаете еще очень-очень много познавательного и занимательного.

# **ВЫХОДИТЕ ЗА РАМКИ**

В случае в случае если в данный момент ваш круг компаньонов раз, то грубо расширяйте ваш круг компаньонов.

Интересуйтесь свежайшими людьми из вашей проф области.

Совмещайте занятия спортом с свежайшими людьми из вашей области.

Обменивайтесь проф наработками.

# СОЗДАВАЙТЕ ИНСТРУКЦИИ

Большинство людей без сомнения имеют все шансы именно собственноручно что-то делать довольно неплохо, в общем любой один есть место оптимизации.

В чем количестве и для себя, для безусловно рутинного дела идет по стопам создавать инструкции.

По продажам.

По уборке жилья.

По прогулкам.

Безусловно практически, все в предоставленном мире вполне вероятно сделать еще более оптимизированным.

Еще более комфортным и более надежным!

# ОЧИСТИТЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО

Ключевая большое количество трудящихся столов – как помойные ямы.

Отыскать как раз именно собственно что или же же на их не видется вероятным.

Перед именно собственно что как приступить к работе, буквально всецело очистите рабочее место.

Ничто не надлежит вас абстрагировать о переписки, в случае в случае в случае если вы увлекаетесь перепиской!

Ничто не надлежит вас абстрагировать от телефонного беседы, в случае в случае в случае если вы гласите с кем или же же по телефонному аппарату.

Сего элементарно не надлежит быть.

В случае в случае в случае если для вас освещает работа с бумагой за письменным столом, элементарно скиньте все на пол.

Вдогон за что уберете.

# ДЕЛЕГИРУЙТЕ СПОСОБНОСТИ

По достаточно практически всем вашим моментам вашего личного роли не понадобится.

В данный момент – безусловно современное беседа.

Есть специалисты которые заняты собственно что или же же иной работой.

Есть ветеринары, врача, торговцы и зубопротезисты.

Есть такси и повара.

Именно собственно что то вполне вероятно делегировать технике.

Делегируйте ваши способности как это абсолютно наврное.

Сварить рис – мультиварке.

Убраться жилья – боту пылесосу.

Отвезти в аэропорт- такси.

# ЯДОВИТОЕ ОКРУЖЕНИЕ

Буквально буквально всецело делает человека окружение.

Наши приятели, личностные люд. Ближайшие.

Неуспешные и любой денек ноющие люди числятся прямой угрозой на пути к вашему триумфе.

С ними вы гарантированно завязнете в пучине посредственности и ни разу из нее не выберетесь.

Задавайте для себя вопросы. Только лишь только лишь только только лишь только к примеру вы сможете достичь прогресса.

Главная большущее численность людей живут без вопросов. Они не любят отвечать на вопросы и мыслить.

Они думают.

Как раз как один как раз именно собственно что станет если?

Как раз как один как раз именно собственно что станет

когда?

Эти вопросы – неправильные. Они устанавливают вас в оценочное состояние.

Они принуждают вас мыслить о том, как раз как один как раз именно собственно что о вас взвесят иные люд. Это вкоре не неверно.

В замен сего задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне добиться большей оплаты труда?

Как мне получить месторасположение этакого или же же же же же другого человека?

Как мне устроить так, дабы он/ она возжелала всякий день знаться со мной и создавать мне приятно?

# **Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!**

Главная большущее численность людей достаточно прочно беспокоятся о будущем и присваивают значение еще не наступившему денька вероятно, довольно большое.

Вместе с как раз как один как раз именно собственно что они упускают возможности денька текущего.

Не стоит беспокоиться о будущем. Оно еще не пришло, вобщем в неотъемлемом порядке наступит.

Проживите сегодняшним днем и получайте удовольствие уже в данный момент от работы, которой уже в этот момент вы занимаетесь.

Довольно большущее численность мыслей о будущем – это большой груз ответственности. Проживите в настоящем.

# **НЕ ВСПОМИНАЙТЕ ПРОШЕДШЕЕ Довольно Зачастую**

Как один как раз как один как раз именно собственно что было – то было проведено. В прошлом чаще всего есть или же же же же же груз неудач или же же же же же опыт побед.

Вспоминая личные победы люди почивают на лаврах и расслабляются. Это – отстой.

Довольно же погружаясь в личные неудачи вы рискуете броситься в петлю негативного опыта.

В всяком случае. В прошлом больше число побед и разочарований.

Не стоит напоминать.

Стоит покорять бодрые вершины!

# ВСТРЕЧИ С Покупателями

Всякий раз уделяйте важное время вашим покупателям. Отключите телефонный аппарат на время рабочего дня. Выйдите из общественных сетей. Возьмите с собой калькулятор касио.

И запомните как раз как один как раз как один как раз именно собственно что с 9 утра до 19 вечера все ваше время принадлежит вашим покупателям и более никому.

Вы не имеете права увлекаться в это время чем то ещё не полагая вашего покупателя.

# **Всякий Раз ЗАКРЫВАЙТЕ Покупателя**

Всякий раз закрывать покупателя – означает предлагать ему как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то приобрести. Всякий раз предлагайте как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то приобрести покупателю. Вследствие такового как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что по другому вы не спекулянт – по другому вы – ветка сакуры!

Она прекрасная но не продает!

Вы обязаны всякий день реализовывать.

**В КОНЦЕ РАБОЧЕГО Денька Любой один Тренируйтесь  
В ПРОДАЖАХ – Посещайте КУРСЫ ПО ПРОДАЖАМ  
И СЕМИНАРЫ**

# ПРОМАХИ

Буквально все менеджеры по продажам делают эту оплошность – они глядят семинары по продажам и обучению во время работы.

Рабочее время предопределено дабы трудиться. А не рабочее – дабы обучается. Раз час в денек вы сможете предназначить собственной семье и лишь только 6 часов любой денек на сон.

только к примеру – когда вы увлекаетесь все рабочее время продажами вы можете добиться истинного великолепия торговца.

А в свободное время занимайтесь тренировками.

# **ПРОЖИВИТЕ БЛИЗКО С РАБОТОЙ**

В случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если в как один как раз как один как раз именно собственно что количестве и для вас станет надобно поселиться в капсульном отеле, или же же же же же же же же же поприсутствуешь в капсуле – проживите близко с работой и не тратьте время на перемещения по городу от квартир до работы.

Проживите близко с работой. И в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если вы можете работать 14 часов в денек то работайте 14 а не 12!

# **12 ЧАСОВ – В ДАННЫЙ МОМЕНТ ЭТО ДОВОЛЬНО НЕ ДОВОЛЬНО**

У меня есть знакомый – он содержит вероятность спать всего 4—5 часов в день. Час у него уходит на общение с семьей и половина этого времени уходит на то, чтобы обсудить в кругу семьи бодрые конфигурации курса продаж.

Он достиг истинного величия – стал к примеру велико-лепным человеком, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что у него безусловно нет времени тратить способы.

# Работайте ПО 14 ЧАСОВ В День БЕЗ ВЫХОДНЫХ

В современном мире 2 выходных денька в месяц это довольно большущее численность.

В Стране восходящего солнца поприсутствуешь в личной квартиры это уже достояние.

Я беру на себя во забота, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что практически все самураи продаж увлечены личным искусством так, как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что спят 4—5 часов в денек в особенных капсульных отелях, в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае в случае если до квартир надо ехать более часа пути.

Они просто проходят в капсульный отель и выключаются. Они измождены.

Это – настоящая японская преданность продажам. только к примеру молодые люди 25—30 лет выходят на безусловной иной уровень дохода чтобы в 50 лет арестовать в обязанность видное положение в обществе и заоченеть уважаемой

частью общества.

## Род

Для истинного самурая продаж нет ничего более своевременного, чем общение с семьей. Как один в последствие се-го к примеру принципино в те редкие часы времени как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы находитесь с близкими, быть практически практически практически практически полностью сосредоточенными на общении с ними.

Отключите в конце концов индивидуальный телефонный установка. Выйдите из интернета и ни на как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

# МОБИЛЬНЫЕ ТЕЛЕФОННЫЕ АППАРАТЫ

Да, в этот момент вечность технологий, вообще это абсолютно не значит, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что у вас обязан быть интегрирован телефонный аппарат при приёме еды, когда вы отходите ко сну, когда вы умываетесь и очищаете зубы.

Абсолютно непозволительно оставлять телефонный аппарат включенным при переговорах с необходимым покупателем.

Отключите звонилку. И займитесь делом.

# ПРИЁМ ПИЩИ

Приём пищи – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надо получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие этакого составе индивидуальный рацион довольно достаточно довольно достаточно довольно достаточно довольно очень максимально верно – чтобы он имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы чувствовали себя достаточно достаточно достаточно очень хорошо, были готовы выпонять общественно важные задачи до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Обедайте быстро. Достаточно достаточно достаточно очень хорошо пережевывая. И ни на как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

# ВСЕГО 1 ВЕЩЬ

Самое значимое в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает научиться – это 1 вещь. Это потаенна жизни!

Создавайте всего одно дело в единицу времени.

В этот момент я все почаще вижу молоденьких людей которые стоят у писуара со телефонным установкой. Они прогуливаются в уборная и как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то кому то докладывают.

Эти люд – стыд нашего общества. Ни разу не подобляйтесь им. Создавайте как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что то одно!

# Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните данную цифру: 100 часов в неделю. Это как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что маленькое количество, который вы должны отдавать собственному единому занятию – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, собственных продаж.

15 часов в денек \* 6 дней выходит

Или же же же же же же же же 16 часов в денек \* 6 дней +4 отсутствующие часа в 7-й день!

# ПРАКТИКА

Как вы видите все достаточно просто – вы просто занимаетесь работой на рабочем месте. Делаете это не быстро и не копотливо. А в одном темпе.

Не надо думать, как один как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы должны бегать как заведенный весь день и выпиватьпить литрами энергетики – нет – всякий час у вас должна быть зарядка 5 мин. – по другому произойдет застой крови и вы будете ужаснее продавать.

Когда то давно Карл Маркс в своём великом труде «Капитал» заявил редкостное: способы идут от средств.

Это не так. Способы от труда. Кропотливого. Постоянно-го. Контролируемого любой денек.

p.s. практически все знают, но не делают. Делайте.

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

**Кому вы в этот момент звонили:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

**Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:**

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

- 1) \_\_\_\_\_
- 2) \_\_\_\_\_
- 3) \_\_\_\_\_
- 4) \_\_\_\_\_

Сколько покупателей вы в этот момент поздравили:

\_\_\_\_\_

У скольких покупателей вы попросили советовать вас их друзьям, личным людям и родственникам?

---

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

Возьмите с сами себя обещание как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что позвоните или же же же же же же же же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего чего чего чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз как один как раз как один как раз как один как раз именно собственно что вы – самурай продаж сегодня?

Да \_\_\_\_\_

Нет \_\_\_\_\_

Отчего подобный ответ?

---

Поздравляю Вас! Вы создали ещё раз шаг к собственному Великолепию Самурая – Торговца. Окончите ваш денек отдыхом! Наберитесь сил к завтрашнему дню!

Каждодневный доклад:

С кем вы в этот момент встречались:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Кому вы в этот момент звонили:

1) \_\_\_\_\_

2) \_\_\_\_\_

3) \_\_\_\_\_

4) \_\_\_\_\_

Кого вы в этот момент перекрыли на позицию:

1) \_\_\_\_\_

# 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.