

Акайо Такахаси

**ЯПОНСКИЙ ТАЙМ-  
МЕНЕДЖМЕНТ  
ЗА 7 ДНЕЙ**

Тренинг по японскому тайм-  
менеджменту для чемпионов  
продаж

**Акайо Такахаси**  
**Японский тайм-менеджмент за**  
**7 дней. Тренинг по японскому**  
**тайм-менеджменту**  
**для чемпионов продаж**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42007082](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42007082)*  
*ISBN 9785449650092*

**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
Другое дело – чемпионы	15
Что такое опыт?	16
Трудитесь ради опыта	19
Токсичное окружение	20
Не вспоминайте прошлое слишком часто	23
ВСТРЕЧИ С Покупателями	24
Любой один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента	25
Промахи	26
Проживите Вблизи С РАБОТОЙ	27
12 ЧАСОВ – В этот момент ЭТО Достаточно	28
Не достаточно	
Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В Денек БЕЗ	29
ВЫХОДНЫХ	
МОБИЛЬНЫЕ Телефонные аппараты	31
Отключите звонилку. И займитесь делом	32

ВСЕГО 1 Вещица	33
Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ	34
ПРАКТИКА	35
Конец ознакомительного фрагмента.	66

**Японский тайм-  
менеджмент за 7 дней  
Тренинг по японскому  
тайм-менеджменту  
для чемпионов продаж**

**Акайо Такахаси**

© Акайо Такахаси, 2019

ISBN 978-5-4496-5009-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС!

Позвольте Вас поздравить, дорогой покупатель! Потому что вы выбрали самую лучшую книгу по японскому 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 монный фундамент 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)

# Что такое опыт?

Кто то скажет, ну это, мол когда ты работал в какой то крупной компании и можешь сослаться на это в резюме...

Это в корне не верно.

Опыт – это набор моторной и психологической памяти, которую получает человек в процессе своей жизнедеятельности.

Это то, что невозможно отнять, выжечь, извлечь.

Это сложно потрогать или увидеть. Некоторые составляющие подобного опыта – магичны.

Например, из недалекой среднеазиатской страны к нам на заработки приехал некто... Абрам.

Он – гипотетический, в вакууме.

Пошел работать в шаурмичной.

Открыл свою шаурму.

Его разорили.

Он снова открыл.

Открыл вторую.

Прогорел.

Снова открыл.

Открыл вторую, третью, рядом – его развал с апельсинами.

Исходя из моих знаний человеческой природы, если он прогорел 3 и более раз и снова стал у прилавка – он добьется всего.

И неважно, сколько раз его закроют. Снесут его палатку.

Разорят.

Важно что у него есть опыт. Он – внутри. Он прошел огонь, воду и медные трубы.

Он открывал когда все закрывали.

Он стреляный воробей, матерый солдат шаурмичных  
войск.

# Трудитесь ради опыта

В сфере рекламы, продаж, маркетинга. Только опыт имеет значение. Ваша заработная плата – ничто по сравнению с опытом.

Только этим и занимайтесь.

Считайте своё время и делайте только то что приносит вам и деньги и удовольствие.

Большинство людей заняты рутинным, абсолютно не приносящим никакого удовольствия трудом.

Более того, этот труд не приносит им и денег.

Посчитайте что приносит вам больше всего денег и удовольствия и занимайтесь только этим.

В рабочее время.

В нерабочее время.

Всегда.

# Токсичное окружение

Всецело формирует человека окружение.

Наши друзья, знакомые. Родные.

Неуспешные и постоянно ноющие люди являются прямой угрозой на пути к вашему успеху.

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

6. Задавайте себе вопросы. Только так вы сможете достичь прогресса.

Большинство людей живут без вопросов. Они не любят отвечать на вопросы и задумываться.

Они размышляют.

Что будет если?

Что будет когда?

Эти вопросы – неверные. Они ставят вас в оценочное по-

ложение.

Они заставляют вас думать о том, что о вас подумают другие люди. Это в корне неправильно.

Вместо этого задавайтесь вопросом: «Как?»

Как мне достичь большей оплаты труда?

Как мне получить расположение того или иного человека?

Как мне сделать так, чтобы он/ она захотела постоянно общаться со мной и делать мне приятно?

Это верные вопросы – они приведут вас к желаемому!

Большинство людей очень сильно беспокоятся о будущем и придают значение еще не наступившему дню пожалуй, слишком большое.

Вместе с тем они упускают возможности дня текущего.

Не стоит беспокоиться о будущем. Оно еще не наступило, однако обязательно наступит.

Живите сегодняшним днем и получайте удовольствие уже

сегодня от деятельности, которой уже сейчас вы занимаетесь.

Слишком много мыслей о будущем – это большой груз ответственности. Живите в настоящем.

# **Не вспоминайте прошлое слишком часто**

Что было – то прошло. В прошлом чаще всего есть либо груз неудач либо опыт побед.

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

Слишком же погружаясь в свои неудачи вы рискуете погрузиться в петлю негативного опыта.

В любом случае. В прошлом много побед и разочарований.

Не стоит вспоминать.

Стоит покорять новые 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 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 считая вашего покупателя.

# Любой один ЗАКРЫВАЙТЕ Клиента

Любой один закрывать клиента – значит предлагать ему именно собственнно что то купить. Любой один предлагайте именно собственнно что то купить клиенту. Вследствие тако-го именно собственнно что по другому вы не торгаш – по дру-гому вы – ветка сакуры!

Она великолепная но не продает!

Вы должны любой денек продавать.

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

# Прوماхи

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 только лишь только 6 часов любой денек на сон.

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

А в свободное время занимайтесь тренировками.

# Проживите Вблизи С РАБОТОЙ

В случае в случае в случае если в собственно что числе и для вас будет надо поселиться в капсульном гостинице, или же же же существовать в капсуле – проживите вблизи с работой и не растрачивайте время на движения по городку от квартир до работы.

Проживите вблизи с работой. И в случае в случае в случае если вы сможете трудиться 14 часов в день то трудитесь 14 а не 12!

# 12 ЧАСОВ – В ЭТОТ МОМЕНТ ЭТО Достаточно Не достаточно

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 именно собственно что у него безусловно нет времени тратить способы.

Он 95% личного времени продаст и только лишь только лишь только только 5% покупает. Он аутентичный самурай продаж!

# **Трудитесь ПО 14 ЧАСОВ В Денек БЕЗ ВЫХОДНЫХ**

В современном мире 2 выходных денька в луна это достаточно большое количество.

В Стране восходящего солнца существовать в собственной жилплощади это уже богатство.

Я беру на себя во внимание, как раз именно собственно что буквально все самураи продаж увлечены собственным искусством так, как раз именно собственно что дремлют 4—5 часов в день в особых капсульных гостиницах, в случае в случае в случае если до квартир надобно двигаться больше часа пути.

Они элементарно протекают в капсульный гостиница и выключаются. Они измождены.

Это – истинная японская верность продажам. Лишь только только только к примеру молоденькие люд 25—30 лет выходят на абсолютно другой степень дохода дабы в 50 лет взять в долг видимое состояние в обществе и замерзнуть почитаемой частью общества.

## Семейство

Для настоящего самурая продаж нет ничего больше актуального, чем общение с семьей. Как раз в следствие этого к примеру принципиально в те исключительные часы времени как раз именно собственно что вы пребывайте с близкими, быть буквально всецело сосредоточенными на общении с ними.

Выключите в конце концов личный телефонный аппарат. Выйдите из онлайн и ни на как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

# **МОБИЛЬНЫЕ**

## **Телефонные аппараты**

Да, в этот момент вечность технологий, вообще это абсолютно не значит, 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

Лишь только только лишь только живое общение, которое навевает для вас методы надлежит быть у вас на первом месте!

## ПРИЁМ Еды

Приём еды – это та неизбежность, с которой нам приходится сталкиваться. Нам надобно получать белки, жиры и аминокислоты а вследствие такового составьте личный меню достаточно довольно очень максимально правильно – дабы он был содержит вероятность быть имеет возможность быть может быть полезен и эффективен и вы испытывали себя довольно отлично, были готовы выпонять общественно значимые задачки до глубочайшей старости.

Вы – самурай продаж. Ешьте проворно. Довольно отлично пережевывая. И ни на как раз именно собственно что не отвлекайтесь.

# ВСЕГО 1 Вещица

Самое важное в японском тайм менеджменте и чему для вас освещает выучиться – это 1 вещица. Это затаенна жизни!

Создавайте всего одно дело в единицу времени.

В случае в случае в случае если вы берете на себя пищу-вы берете на себя еду. В случае в случае в случае если вы на встрече и воплотите в жизнь в жизнь позицию, то это самое важное в данный момент и ничто не надлежит препятствовать вам.

В случае в случае в случае если вы увлекаетесь с семьей-то занимайтесь лишь только только лишь только общением с семьей и ничем больше.

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

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

# Больше 100 ЧАСОВ В НЕДЕЛЮ

Запомните данную цифру: 100 часов в неделю. Это именно то маленькое количество, которое вы должны отдавать собственному единственному занятию – продажам. То есть это незапятнанное время. Время телефонных звонков, переговоров, собственных продаж.

15 часов в денек \* 6 дней выходит только лишь только 90 часов. Пользуйтесь 10 часов седьмого денька дабы нагнать недостающие! Лишь только только лишь только к примеру вы можете быть победителем продаж в высококонкурентном обществе!

Или 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 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.

Всякий час делайте 50 приседаний – у вас на это уйдет минута и еще пейте воду – это сделает вас долговременным, здоровым человеком и обеспечит завышенный срок службы вашего организма.

Всякий день заполняй вечерний отчет – только лишь только лишь только лишь только к примеру вы будете мастером тайм менеджмента продаж.

Далее идет по стопам монотонная работа менеджера по продажам – в случае в случае в случае в случае если вы взаправду хотите заоченеть запредельно инициативным менеджером и верно рулить собственным временем – то заполняйте ежедневный отчет по продажам:

Всякий День

Только лишь только рутинная и постоянная работа, только лишь только занятие тем, именно собственно что любой денек для вас приносит способы содержит вероятность сделать вас великолепным.

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.

r.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 именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 именно собствен-

но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-

дыхом! 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 советов у вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

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

---

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 советов у вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

Возьмите с сами себя обещание как раз именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 себя обещание как раз именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 советоваться с их друзьями, личным людям и родственникам?

---

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

Возьмите с сами себя обещание как раз именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 именно собственно что позвоните или же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 именно собственно что позвоните или же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 советоваться вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 именно собственно что позвоните или же же же придете к вашим клиентам впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их рекомендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 советов у вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание как раз именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-

комендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, 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 именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 советов у вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

\_\_\_\_\_

Возьмите с себя обещание как раз именно собствен-

но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-

дыхом! 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 советов у вас их друзьям, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

\_\_\_\_\_

Отчего не попросили:

---

Возьмите с сами себя обещание как раз именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

---

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 от-  
дыхом! 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 именно собствен-  
но что позвоните или же же же придете к вашим клиентам  
впоследствии чего их рабочего денька и попросите у их ре-  
комендацию

\_\_\_\_\_

Сможете ли вы заявить о для себя, как раз именно соб-  
ственно 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 советоваться с их друзьями, личным людям и родственникам?

\_\_\_\_\_

У скольких не попросили

---

Отчего не попросили:

---

# 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.