

ПРОДАВАЙ!

СЕКРЕТЫ ПРОДАЖ НА ВСЕ СЛУЧАИ ЖИЗНИ

И Ц Х А К П И Н Т О С Е В И Ч

Ицхак Пинтосевич
Продавай! Секреты продаж
на все случаи жизни
Серия «Психология. Система+ (Эксмо)»

Текст предоставлен правообладателем.

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8716245

Пинтосевич, Ицхак. Продавай! Секреты продаж на все случаи жизни:

Эксмо; Москва; 2015

ISBN 978-5-699-77440-1

Аннотация

Мы все продаем свой труд, время, идеи, услуги. Только одни умеют это делать и зарабатывают много денег, а другие не умеют и довольствуются тем, что есть. Книга-тренинг известного эксперта в системном развитии личности и бизнеса Ицхака Пинтосевича поможет вам избавиться от страха и стереотипов продаж, научит успешно продавать свои услуги, товары, решения и даст главные ключи к богатству. В книге сформулированы простые и проверенные алгоритмы продаж, которые дают результат даже тем, кто ничего не смыслит в этом; пошаговые техники и модели, проверенные на тысячах учеников; эффективные приемы лучших продавцов мира. Вы обретете уверенность в себе, научитесь производить благоприятное впечатление, быть убедительным, делать мощные презентации, привлекать своих клиентов. Книга-

тренинг научит любого человека – вне зависимости от возраста, пола, рода деятельности и знаний – продавать и получать удовольствие от продаж.

Содержание

Вступление	6
Выбираем свой путь к богатству	6
Упражнение № 1	8
Кто я?	10
Отзывы обо мне	16
Упражнение № 2	18
Конец ознакомительного фрагмента.	33

Ицхак Пинтосевич

Продавай! Секреты продаж

на все случаи жизни

Спасибо маме, папе, жене и детям. Спасибо всем моим учителям и студентам Спасибо Б-гу, за то, что дал мне мой удел. Мне он очень нравится

«Кто богат?» – «Тот, кто рад своему уделу».
Тора

© Пинтосевич И., текст, 2014

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2015

Вступление

«Настоящий китаец должен сделать в своей жизни три вещи: кроссовки, джинсы и магнитофон».

*Статистика: Китайцев 1,5 млрд
Товар у тебя будет всегда.*

Выбираем свой путь к богатству

Основатель китайской Alibaba Group, крупнейшего мирового онлайн-ритейлера, объясняет, что в будущем каждому из нас придется выбирать: быть производителем или продавцом. Одни будут изготавливать товары, другие – их продавать, обеспечивая производителям быстрое интернет-подключение к своим каналам продаж.

Как я уже писал в предисловии к книге-тренингу «Богатей! 4 основы и главный секрет», есть четыре пути к богатству:

1. Путь Мастера (производить товар или услугу);
2. Путь Торговца (организовать систему продаж);
3. Путь Предпринимателя (создавать схемы извлечения прибыли, с использованием Мастеров и Торговцев);
4. Путь Помощника (помогать Мастерам, Торговцам и

Предпринимателям создавать, сохранять и тратить деньги).



Настоящий китаец должен сделать в своей жизни три вещи: кроссовки, джинсы и магнитофон.

Эта книга-тренинг о том, как организовать *систему продаж*. Именно систему, а не разовую продажу. Путь Торговца.

Так как я продаю тебе эту систему (книгу-тренинг, онлайн-тренинг, живые семинары и мастер-классы), то вначале должен заслужить твое доверие и интерес. Подробно о том, как и зачем получать интерес и доверие – в третьей части книги.

С интересом просто. Выполни это упражнение.

Упражнение № 1

Пять целей, о которых ты мечтаешь

Запиши свои цели и определи, сколько денег тебе нужно для их осуществления.

Цель 1: _____

Сумма _____ для _____ осуществления:

Цель 2: _____

Сумма _____ для _____ осуществления:

Цель 3: _____

Сумма _____ для _____ осуществления:

Цель 4: _____

Сумма _____ для _____ осуществления:

Цель 5: _____

Сумма _____ для _____ осуществления:

Для достижения большинства из них тебе не хватает денег. Было бы их в 10 раз больше, чем ты получил за прошлый год, ты бы достиг нескольких целей.

Утром деньги – вечером стулья. А можно утром

стулья, а вечером деньги? Можно... Но деньги вперед.

Илья Ильф, Евгений Петров, «Двенадцать стульев»

Эта книга-тренинг научит тебя самому главному навыку для получения денег.

Деньги приходят к людям через продажи. Продажа – это обмен чего-то на деньги.

С интересом мы разобрались. Тема, нужная для всех, особенно в период экономических потрясений. Сегодня необходимы новые навыки для получения денег и богатства. Поэтому подзаголовок к книге-тренингу – «Продажи для всех».

Почему ты можешь доверять именно мне, как эксперту в этой области? Об этом в следующей главе.

Кто я?

Меня зовут Ицхак Пинтосевич. Я эксперт в системном развитии личности и бизнеса. Уже 15 лет я развиваюсь по своему плану. Вернее, по *нашему плану*. Во всех делах у меня есть партнер. Это Б-г, Творец мира. Сразу вспомнил анекдот про партнерство.

Анекдот

Один очень бедный человек сидел на лавочке. К нему подошел хорошо одетый богатый человек, который оказался его дальним родственником. Он был религиозным и решил выполнить заповедь бескорыстной помощи. Просто так давать деньги он не хотел и решил пойти на хитрость и предложить ему «работу», чтобы бедному человеку было приятно получать «заработанные» деньги.

Он видел, что бедняк ничего не умеет. Поэтому предложил ему очень простую работу. Раз в день заходить в банк, брать там деньги в одном окошке и передавать в соседнее. Каждый раз во время этой операции можно 50 % денег оставлять себе. Ежедневно бедняк заходил в банк и передавал деньги из окошка в окошко. Половину он оставлял себе. Через несколько месяцев он купил квартиру, женился.

Однажды, примерно через год, он сидел за ужином с прекрасной женой и грустил. Жена спросила его: «Почему ты грустишь?» Он ответил: «Одного я понять не могу.... За что я ему 50 % оставлял?»

Я вспомнил этот анекдот, когда назвал себя «партнером». Конечно же, я просто работаю у Б-га, как и весь остальной мир. В последние годы на мои просьбы о хорошей жизни Он отвечал, посылая мне прекрасных учителей. Книги и тренинги, фильмы и статьи. Все это обучало меня. Не только святы книги, но и люди помогали мне выстроить мышление и жизнь. Поэтому теперь, после 15 лет обучения, могу сказать: я – эксперт в системном развитии личности и бизнеса. Я написал сам или в соавторстве более 15 книг о развитии в разных сферах. Узнать, какие это книги и о чем, ты сможешь на сайте 5sfer.com, на сайте pintosevich.com, а также в издательстве «Эксмо» (№ 1 в России).

Там же можешь получить прекрасные обучающие статьи, фильмы, книги, тренинги. Многие из них в подарок, некоторые – за деньги. Некоторые – за очень большие деньги. Ведь знания – это *инвестиция*. Самая выгодная инвестиция. Ведь ты вкладываешь деньги в свои мозги. Пока ты жив, они с тобой. Твои знания не может забрать никто. Они твои.

Так как в начале книги принято писать о себе, то напишу несколько цифр, которые относятся к этой книге.

Всего в жизни я продал различной продукции более чем на 3 миллиона долларов.

Своей собственной продукции (книги и тренинги) – более чем на 1 миллион долларов.

Я обучал директоров по корпоративным продажам в МТС.

Я обучал 1800 лидеров продаж в Avon (Украина).

Я не делаю деньги. Стань лучшим в своей области – тогда к тебе придут и власть, и состояние.

Руперт Мердок, бизнесмен, медиамагнат

Если взять совокупный доход людей и компаний, с которыми я работал в 2013 году, он превысил 100 млрд долларов. Я не ошибся. Это Procter&Gamble, Deloitte, МТС, Avon. Вместе они продают более чем на 100 млрд долларов в год. Даже если взять их восточноевропейские представительства, с которыми я работаю, это более 5 млрд долларов.

Я понимаю суть продаж, их глубинный смысл, систему – и могу этому обучать.

В 2013 году Isaac Pintosevich Systems была признана лучшей тренинговой компанией Украины.

Совокупный тираж моих книг приближается к 500 000.

Тренинги прошли более 50 000 человек.

Я подготовил более 1000 бизнес-тренеров и коучей.

Слава Б-гу, я достиг статуса эксперта в нескольких сферах, и мне уже не надо это доказывать.

Как стать экспертом № 1 и гуру в своей нише, я написал в книге-тренинге «Богатей! 4 основы и главный секрет». Это книга для тех, кто хочет создавать товары или услуги.

В книге, которую ты читаешь сейчас, я хочу поделиться своей системой продаж. Книга-тренинг называется «Продавай! Продажи для всех». Эта книга-тренинг похожа на «философский камень». Она помогает превращать все в деньги.

Анекдот

Началось наводнение. Люди уплывают, а религиозный человек сидит и молится. Вода доходит до крыши дома, и он залез на крышу и молится. Его зовут с проплывающих лодок. Но он отвечает: «Б-г спасет!» Его зовут с вертолета. Но он отвечает: «Б-г спасет!» И продолжает молиться.

В итоге он утонул.

Его за сильную веру сразу же провели в рай. Но он начал возмущаться. Где справедливость? Я же молился и просил меня спасти. Почему не спасли? Ему отвечают: «Мы тебе посылали лодки и вертолеты. Ты же не захотел на них сесть! Как ты хотел, чтобы тебя спасли?»

Еще одной причиной написать эту книгу стала моя «нелюбовь» к Карлу Марксу. Я с ним родился в один день (5 мая), поэтому с детства интересовался им как личностью. Считаю, что он принес много зла миру. Поэтому хочу исправить его вредное влияние. Прежде всего я верующий еврей. Я верю, что Б-г сотворил мир и на горе Синай сообщил народу Израиля и всему миру, что Он хочет и как надо жить. Там Б-г закрепил право людей на частную собственность и дал за-

поведи «Не укради» и «Не возжелай чужого». А Карл Маркс отрицал и Б-га, и Его заповеди.



«Мы тебе посылали лодки и вертолеты. Ты же не захотел на них сесть! Как ты хотел, чтобы тебя спасли?»

Он хотел отобрать частную собственность у людей. Я хочу своей книгой *научить* зарабатывать деньги. Честно и справедливо зарабатывать. И обязательно с Б-жьей помощью. Потому что, как я уже говорил, все материальные богатства

дает только Б-г. Мы можем просто правильно действовать и просить Б-га дать богатство и достаток. А потом использовать их на добрые дела – для улучшения общества и мира в целом.

Итак, я уже написал достаточно, чтобы ты понял, о чем эта книга и кто ее автор.

Книга-тренинг – для тех, кто хочет честно «делать деньги», продавая свой или чужой товар.

Автор – это практик, который научился это делать и умеет обучать. Автору (а значит, и тебе) помогает Б-г, который в «приготовленные сосуды» даст благословение.

Эта книга-тренинг – твоя «лодка и вертолет», – и с Б-жьей помощью мы с тобой очень много продадим. Хорошего и нужного товара для прекрасных людей.

Денег – это отчеканенная свобода.

Карл Маркс

**ДЕЙСТВУЙ! ЖИВИ! ВЛИЯЙ! БОГАТЕЙ! ЛЮБИ!
Я ЗНАЮ – ТЫ МОЖЕШЬ!**

Отзывы обо мне

Так как мы уже начали изучать продажи по моей системе, сразу скажу, что продавец не должен расхваливать себя и свой товар. Это за него должны делать другие. Поэтому привожу пару отзывов из сотен.

«Благодаря уникальным «приемам» и техникам наши презентации проходят на 100 % и вызывают WOW-эффект. Мы продолжаем заказывать тренинги Ицхака, которые доказали свою эффективность и принесли ощутимую прибыль с помощью выигранных нами тендеров».

Андрей Булах, управляющий партнер Deloitte (Украина)

«Уважаемый Ицхак!

На Ваш тренинг я шел почти 10 месяцев. Книги, видео, отзывы друзей.

Один мой немецкий приятель, который много лет работает в России и на Украине, сказал, что Ицхак говорит давно известные вещи. Но главное – как.

Я хочу Вас поблагодарить за прекрасно сделанную работу. Что касается Ваших выступлений, то Ваш интеллектуальный багаж, годы поиска смысла, формы и содержания – не обсуждаются. За всем чувствуется огромная работа. В первую очередь – работа души.

Все, что Вы делаете, пронизано:

уверенностью в том, что Вы делаете;

огромным уважением к тем, для кого Вы это делаете; и просто кайфом и драйвом, что сразу же ощущают слушатели.

Я считаю Ваш тренинг, как сказала моя коллега Юлия, мегаэффективным.

Я коренным образом модернизирую систему продаж в двух проектах. За время тренинга я подписал дистрибутивный контракт с учетом практически всех моих пожеланий с немецкой фирмой, по которому «толкался» с лета прошлого года.

Внедрил практику встраивания навыков.

Сотрудники в «добровольно-принудительном» (в хорошем смысле этого слова) порядке приобрели первые три книги Ицхака. Мы начинаем внедрять фишки продаж – и буквально ежедневно ощущаем, что начинаем говорить на понятном и приятном друг другу языке. За три недели не было ни одного «разбора полетов», что все сразу отметили.

Отдельный респект – команде и в первую очередь – Анне!

То, что в Вашей фирме появилась должность «директор по счастью» и Анна и есть этот самый директор, закономерно.

Вам и Вашей команде – успеха, здоровья, куража в движении к миллионным тиражам и новым креативным мегаэффективным тренингам».

Oleg Arenkov 2 дня назад 13:14

«Благодарю Ицхака и команду за *мегаэффективный*

тренинг. Просто не укладывается в голове, как удается это Вам делать. Я получила в 100 раз больше, чем оплатила. Учитывая, что всю информацию еще не переработала до конца, показатели эффективности вырастут в разы! Я буду учиться у Вас и обязательно достигну своей цели)))

Конкретные результаты за месяц: 1) заключили контракт – продажа франчайзинга в Барнаул, деньги получены; 2) создаем свою марку косметики для ногтей Standart Nail – сейчас проводим тесты, в августе запускаем производство (это неожиданный поворот событий для нашей компании – это победа!); 3) создали отдел продаж по франчайзингу; 4) производим перепросмотр системы продаж в компании – 30 дней мне не хватило, чтобы закончить. Объем информации тренинга огромный – еще работать и работать. Отдельная благодарность коучу Эдварду – он мастер от Бога! Благодарю Вас! Я счастлива! Хочу реализовать весь свой потенциал в жизни! С такими учителями, как Ицхак и его команда, у меня все получится! Спасибо! Жду, очень жду тренинг «Напиши!»

Юлия Сорока

3 дня назад 18:11

Упражнение № 2

Тест Зига Зиглара «Мастерство продаж»

Может быть, ты думаешь, что ты уже ма-

стер продаж или вообще не сможешь им стать? Пройди тест до чтения книги и после – и увидишь зримую разницу в своем понимании и мастерстве.

Часть 1. Личная анкета

Закончи, пожалуйста, следующие предложения, отразив в них все, чего ты добился к настоящему моменту в сфере продаж.

1. Я выбрал(а) профессию специалиста по продажам, потому что _____

2. Я выбрал(а) мою нынешнюю компанию, потому что _____

3. Больше всего в продажах мне нравится

4. Меньше всего в продажах мне нравится

5. Моя семья считает, что продажи – это

6. Моя эффективность при заключении сделок составляет процентов (число продаж, разделенное на число презентаций)

7. Количество попыток, которые я должен (должна) предпринять, чтобы получить воз-

возможность провести презентацию, равняется _____

8. Количество презентаций, которые я должен (должна) провести, чтобы совершить одну продажу, равняется _____

9. Для достижения поставленных мною финансовых целей я должен (должна) в расчете на день: встретиться с потенциальными клиентами и предпринять попыток; это означает проведение презентаций. _____

10. Количество презентаций, указанных в пункте 8, приводит в среднем за 30 дней к продажам на общую сумму в долларов. _____

11. Работая в сфере продаж, я использую следующее высокотехнологичное оборудование: _____

12. Наилучший, в соответствии с моим опытом, метод поиска потенциальных клиентов состоит в _____

13. Нежелание встречаться с потенциальными клиентами и страх перед их отказом принимать мои предложения я преодолеваю следующим образом: _____

14. В моем мире продаж поездки означают _____

15. Мой вспомогательный штат в сфере продаж – это _____
16. Работая в сфере продаж, за один год я зарабатываю _____
17. Работая в сфере продаж, за пять лет я зарабатываю _____
18. Планируемое мной продвижение по карьерной лестнице в сфере продаж за один год: _____
19. Планируемое мной продвижение по карьерной лестнице в сфере продаж за пять лет: _____
20. Моя конечная цель, связанная с карьерой в сфере продаж, – это _____

Часть 2. Оценка навыков в сфере продаж

Оцени самого себя в следующих стратегических областях по шкале от 1 до 5. Затем просуммируй все оценки и посмотри, какого уровня успехов в продажах тебе удалось достичь:

- 1 – отсутствуют какие-либо навыки;
- 2 – навыки начальной ступени;

3 - разрозненные навыки, требующие совершенствования;

4 - солидные навыки;

5 - отличные навыки.

1. ЭНТУЗИАЗМ. Азарт ведения продаж у меня в крови. Я горжусь профессией специалиста по продажам и с удовольствием рассказываю другим, чем занимаюсь и что продаю.

1 2 3 4 5

2. УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ. Помимо веры в то, что продаю, я глубоко верю в себя и в свое умение продавать.

1 2 3 4 5

3. ХАРАКТЕР. Я выполняю намеченные планы, даже когда проходит оптимизм, с которым эти планы принимались. Я делаю то, что обещал(а), и проявляю упорство.

1 2 3 4 5

4. ПОРЯДОЧНОСТЬ. Я продаю свои продукты и услуги только тогда, когда искренне считаю, что они выгодны моим потенциальным покупателям. Я продаю ради блага других и ради собственного благосостояния. Деньги для меня не являются главной целью, они – количественный показатель моего успеха в мире продаж.

1 2 3 4 5

5. ИСКРЕННОСТЬ. Я тактично говорю то, что думаю, и обдумываю то, что говорю. Я честен с самим собой и своими потенциальными клиентами. Я говорю лишь то, в чем уверен(а). Я обещаю меньше, чем могу, и делаю больше, чем обещаю.

1 2 3 4 5

6. МОТИВАЦИЯ. Я знаю, почему делаю то, что делаю. Я тщательно обдумываю мотивы, причины и цели всех предпринимаемых действий.

1 2 3 4 5

7. ПОЗИТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ. Я ищу положительное во всех людях и во всех ситуациях. Я ожидаю справедливого и уважительного отношения к себе. Я стремлюсь так же относиться к другим людям.

1 2 3 4 5

8. ИНИЦИАТИВА. Я заставляю события свершаться, а не жду, пока они произойдут сами собой. Я принимаю на себя персональную ответственность за свои настроения и действия. Я активен(на), а не пассивен(на).

1 2 3 4 5

9. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ УСТАНОВКА (НАСТРОЙ). Я оптимистичен (на), бодр (а) и весел (а). Понимаю важность позитивного мышления и еще большую важность позитивных убеждений. Я редко критикую или жалуюсь.

1 2 3 4 5

10. УЛЫБКА. Я понимаю, что без улыбки человека нельзя считать полностью одетым. Я улыбаюсь, улыбаюсь от всей души, демонстрируя людям, что рад (а) их встретить и приветствовать. Я улыбаюсь даже тем, у кого улыбка отсутствует.

1 2 3 4 5

11. ВНЕШНИЙ ВИД. Я одеваюсь в соответствии с ситуацией, принимая во внимание то, как одеты мои потенциальные или состоявшиеся клиенты. Я заранее планирую свой гардероб и всегда опрятен (на) и чист (а).

1 2 3 4 5

12. САМОАНАЛИЗ. Я аккуратно веду профессиональные записи и всегда знаю, что, кому и почему продаю. Я знаю, как шли мои дела в прошлом году, как они идут в нынешнем и

каковы мои планы на следующий год.

1 2 3 4 5

13. ОРГАНИЗОВАННОСТЬ. Я знаю, как использую свое время, знаю, какие задачи и действия являются главными с точки зрения достижения моих целей. Я знаю и понимаю важнейшие задачи, которые необходимо решать для достижения повседневного успеха, и предпринимаю необходимые действия.

1 2 3 4 5

14. СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ. При каждой возможности я пользуюсь услугами своей семьи и своих сотрудников, действуя при этом тактично и дипломатично. Я понимаю, что семья и сотрудники являются моими «внутренними» клиентами – не менее важными, чем «внешние».

1 2 3 4 5

15. ПОЕЗДКИ. Я осознаю опасность и увлекательность поездок, я готов(а) и к тому и к другому.

1 2 3 4 5

16. УДОВЛЕТВОРЕНИЕ КЛИЕНТА. Я понимаю, что просто обслужить клиента способен практически каждый и что для успеха в мире продаж необходимо переходить от обслуживания клиента к его удовлетворению. У меня есть специальный план действий для достижения этой цели.

1 2 3 4 5

17. ПРОДАЖИ ПО ТЕЛЕФОНУ. Я с удовольствием использую все преимущества, которые предоставляет телефон в мире продаж. Я не испытываю страха перед телефоном и с большой охотой пользуюсь им, чтобы сэкономить время и деньги, действуя при этом быстро и вежливо.

1 2 3 4 5

18. ПРЕОДОЛЕНИЕ ПРЕПЯТСТВИЙ. Я понимаю, что препятствия неизбежны и появляются регулярно, так что у меня есть заранее продуманные методы их преодоления.

1 2 3 4 5

19. РЕАГИРОВАНИЕ НА ОТКАЗЫ. Я знаю, в чем состоит отличие личного неприятия от делового отказа. Я не отношу возражения потенциальных клиентов на свой счет и часто превращаю причины отказа покупать в причины для совершения покупок.

1 2 3 4 5

20. «ЖИВОПИСЬ». Я понимаю, что в своей профессии я – мастер слова и живописец и для успеха в продажах я должен(на) тщательно подбирать слова, с помощью которых рисуются убедительные эмоциональные картины для

потенциальных клиентов.

1 2 3 4 5

21. ЗАВЕРШЕНИЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК. Я знаю, как и когда заключать сделки, какие методы заключения сделок по продажам наиболее эффективны для моего продукта или услуг. Я всегда обращаюсь с предложением оформить заказ.

1 2 3 4 5

22. ЦЕЛИ. Я понимаю, что цель – это мечта, и готов(а) действовать во имя ее. Я разбиваю свои цели на небольшие фрагменты и ежедневно работаю над их реализацией.

1 2 3 4 5

23. УМЕНИЕ СЛУШАТЬ. Я согласен(на) с поговоркой, что «говорить – значит делиться, а слушать – значит заботиться», и строю в соответствии с ней свои действия. Слушаю я

не только ушами, но и глазами, и сердцем.

1 2 3 4 5

24. ОБРАЗОВАНИЕ. Я постоянно читаю и прослушиваю содержательную и вдохновляющую информацию, которая помогает мне действовать еще более профессионально. Я понимаю, что образование – непрерывный процесс, которым предстоит наслаждаться на протяжении всей моей карьеры.

1 2 3 4 5

25. ЗДРАВЫЙ СМЫСЛ. Я понимаю, что не все следуют здравому смыслу. Стараюсь всю информацию пропускать через фильтр здравого смысла. Я планирую победу, готовлюсь побеждать – и имею все основания рассчитывать на успех в мире продаж!

1 2 3 4 5

СУММАРНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ = ____

Результаты теста по оценке качеств, необходимых для успеха в сфере продаж

0-50. Ты находишься в нужном месте в нужное время. Хорошей новостью для тебя является то, что лучшие годы в сфере продаж у тебя впереди. Вторая хорошая новость заключается в том, что в твоих руках находится вся информация, необходимая для достижения успеха.

51-75. У тебя есть прочный фундамент, на котором можно строить карьеру в сфере продаж, и при наличии необходимой информации ты способен добраться до самой вершины. Читай и обдумывай эту информацию в то время, когда не занят продажами.

76-99. Ты уже стучишься в дверь, за которой тебя ждет успех! Еще несколько завер-

шающих штрихов – и можно будет говорить о состоявшейся профессиональной карьере. Эта книга поможет тебе найти те самые штрихи, с которыми ты продолжишь славный путь к окончательной победе.

100–125. Самое время тебе самому написать книгу! Главное – не стать слишком самоуверенным и самонадеянным и не забывать освежать в памяти основополагающие принципы. Отчасти твой успех связан с тем, что ты осознаешь важность постоянного повышения уровня образования. Поздравляю!

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.