

Щоденник успіху[®]

ЩОДЕННИК МАЙСТРА ПРОДАЖ

НАЙВАЖЛИВІШІ
ПОДІЇ МІСЯЦЯ

1
2
3
4
5
6
7
8
9

10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20

21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31

10 ПРАВИЛ МАЙСТРА ПРОДАЖ

- 1. Добре продається те, що ви продаєте добре! Тобто те, до чого Ви докладаєте зусилля.**
- 2. Люди ненавидять вибирати, але обожнюють мати вибір. Висновок: зробіть їх вибір ірраціонально передбачуваним.**
- 3. Ставлення до клієнта – це як стяжка між цеглинами: яка б не була цегла, якщо стяжка погана – будинок довго не простійть.**
- 4. Клієнта потрібно звабити, а не взяти силою. Якщо не любите свого клієнта, то не беріть в нього грошей.**
- 5. З якогось моменту гроші перестають мотивувати, а от можливість допомогти іншим мотивує завжди. Допомогайте іншим!**
- 6. Продажі – це співпраця: якщо людина купує, значить їй це для чогось потрібно!**
- 7. Для того, щоб бізнес процвітав, необхідно знати свою унікальність і цінність того, що будемо робити. Кожен бізнес – це служіння!**
- 8. Чим більшу цінність пропонуємо і більшу роль намагаємось зіграти у житті клієнта, тим більше ресурсів отримаємо.**
- 9. Попередьте відмову клієнта, замість того, щоб боротися з нею!**
- 10. Якщо робити так як завжди то і результат буде такий як завжди.**

ЗМІНЮЙТЕСЬ!

УДК 159.9:33

ББК 88.411

К96

Кушнір Р.

К 96 **Щоденник майста продаж** / Роман Кушнір. – Дрогобич : Коло, 2015. – 40 с.

ISBN 978-617-642-225-9

Щоденник Майстра продаж – це путівник, який допоможе вам вивести продажі на зовсім новий якісний, і як наслідок кількісний рівень.

Щоденні справи, тижневі завдання і планування цілей на місяць неодмінно допоможуть вам показувати у рази кращі показники, які були дотепер. Концентрація уваги на найприбутковіших проєктах – запорука довготермінового успіху. Для усіх хто займається найрізноманітнішими продажами, а також хто є власником невеликого бізнесу.

© Роман Кушнір, текст, 2015

ЦІЛІ НА МІСЯЦЬ

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



Складіть свій персональний план продаж:

Продукт №1	Продукт №2	Продукт №3	Продукт №4	Продукт №5

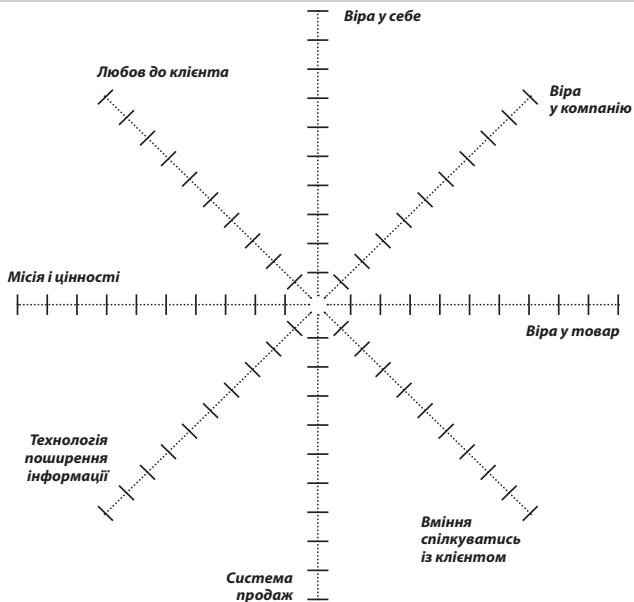
Важко навіть уявити, наскільки багато продавників починають свій місяць без чітко сформованого плану продаж! Звісна річ, така робота не дозволяє їм отримувати жодних більш-менш значних здобутків. Тому варто бути серед тих успішних, які знають, чого вони хочуть (ставлять свої цілі) і неухильно йдуть до того (планують свої результати).

План продаж для відділу

	Продукт №1	Продукт №2	Продукт №3	Продукт №4	Продукт №5
Працівник 1					
Працівник 2					
Працівник 3					
Працівник 4					
Працівник 5					

Колесо продавника

Позначте рівень задоволення Вами своїми ставленнями і вміннями, які стосуються процесів перемовин і продаж.



З'єднайте відповідні позначки і почніть удосконалювати свої найслабші сторони. Бо успіх усієї системи залежить від рівня пропрацьованості найслабшої ланки!

число	ПОНЕДІЛОК
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Клієнти – це цеглини для вашого бізнесу, і ви зможете мати їх тим більше, чим «міцніший розчин» використовуватимете, щоб їх з'єднувати. Таким «розчином» є ваша любов і позитивне ставлення до кожного клієнта. Не економте на «розчині»!

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Чому є продавальники які так часто втомлюються і вигорають?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	ВІВТОРОК
	місяць

Порада дня:

Основою успіху в продажах є віра у себе, віра у свою компанію і товар, який продає людина, в інших випадках продажнику «світять» лише вигорання і втома.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Про що думаєте ви, продаючи?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СЕРЕДА
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Простої поваги до клієнта у сучасних умовах мало. Тільки повноцінна любов і готовність брати участь у житті іншої людини дозволить вам не просто збільшити продажі, але і загалом почуватися набагато зручніше під час щоденного спілкування з клієнтами.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Які звички і навички я щоденно розвиваю у собі?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

ЧИСЛО	ЧЕТВЕР
	МІСЯЦЬ

Порада дня:

**Що насправді потрібно вашим клієнтам?
Яка внутрішня пустка підштовхує
їх до вас? Тільки коли ви можете
запропонувати клієнту якісь
загальнолюдські цінності, він
повертатиметься до вас знову і знову.**

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
**Яка середня кількість
контактів потрібна вам
щоб продати свій товар
чи послугу?**

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	П'ЯТНИЦЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Усіх продавців можна умовно розділити на три типи: погані, добрі і ті, що продають. Для того, щоб стати останніми, потрібно проявляти життєву проактивну позицію і брати на себе відповідальність.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Чи достатньо Ви вірите у себе? Якщо ні, то що я сьогодні зробив/ла, щоб повернути?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

ЧИСЛО	СУБОТА
	МІСЯЦЬ

Порада дня:

Розуміння особистості клієнта і готовність відіграти важливу роль у його житті – ось на чому варто вибудовувати всю систему своїх продаж.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Наскільки добрі мої взаємини з дружиною/чоловіком/дітьми/батьками? Чи не втікаю я, бува, у роботу, бо не хочу вирішувати особистих проблем у сім'ї?

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	НЕДІЛЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Продажник, який продає, – це людина дії, яка налаштована вчитися, пробувати нові підходи, має внутрішню мотивацію, готова до нестандартних вчинків.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Яке ваше справжнє глибинне ставлення до продажів?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	ПОНЕДІЛОК
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Вміння компанії працювати без клієнтів є визначальним вмінням, яке покаже, наскільки довго компанія буде здатна протриматися на ринку.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Чи знаєте ви свої цінності? Чи достатньо містка ви особистість?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

число	ВІВТОРОК
	місяць

Порада дня:

У будь-якому бізнесі продаж не конкретний продажник, а сформована система продаж на підприємстві. Без добре налагоджених процесів високих продаж не відбуватиметься.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1
2
3
4
5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Які варіанти для партнерства ви пропонуєте «клієнтам»? Як він може заробити гроші для себе на вашому бізнесі?»

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СЕРЕДА
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Продають не словесні прийоми чи техніки, а особистість самого продавця, яка схожа на айсберг: щоб його чубчик винирнув на поверхню, потрібно добряче укріпити льодову брилу знизу.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

**Питання дня:
Як тренуєте власну самооцінку?**

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

ЧИСЛО	ЧЕТВЕР
	МІСЯЦЬ

Порада дня:

**Успіх діяльності компанії
напрямую залежить від виписаних
процесів, які у ній щоденно
відбуваються.**

**Хочете досягти результатів –
систематизуйте продажі!**

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими
клієнтами зробили?

Скільки контактів із стари-
ми клієнтами поновили?

На яку суму оплат
прийняли?

Питання дня:

**Чи намагаєтесь зрозуміти
емоції і мотиви, які керують
людиною по той бік прилавка,
котра бере у вас як у покупця
гроші?**

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і e-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	П'ЯТНИЦЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Для того, щоб стати успішним у якійсь справі, потрібно застатися терпінням і, зціпивши зуби, робити своє. Тільки наполегливість дозволить досягати результатів.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Якщо ви власник бізнесу, запитайте себе – що б ви зробили, якщо б у силу непереборних обставин Вам довелося втратити все, що маєте? Чи були б готові почати усе спочатку?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СУБОТА
	місяць

Порада дня:

Продажник – це людина, яка «переносить» Клієнта з Ринку в Компанію по підвісному мосту під назвою «система продаж», і тільки коли кожна дощечка буде цілою і міцною, наші Продажники безпечно «доносимуть» Клієнтів до Компанії.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Що я зробив/ла, щоб повірити у свою компанію?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	НЕДІЛЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Мистецтво ведення бізнесу закладене у двох словах: нічого зайвого. Бо саме у зайвих деталях проявляється чи то неефективний продажник, чи то приречений бізнес.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Справжній продавець – той, хто щось продає постійно. То що ви продасте цього вечора?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

ЦІЛІ НА ТИЖДЕНЬ

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



ВПРАВА: П'ятдесят омріяних клієнтів

Впишіть 50 вимріяних компаній чи імен клієнтів, тих, з ким вам точно хотілось би мати справу. Можливо, ви з такими уже працюєте. Тих, із ким не було б затримок по оплаті і тих, хто для вас був би престижним і тих, з ким приємно і цікаво працювати.

І сконцентруйтеся саме на них!

Який показник по життєвої цінності клієнта у вашій компанії? Порахуйте суму, яку вклали у вашу компанію інші люди за весь час вашої співпраці:

Клієнт 1 _____ + _____ + _____ = _____

Клієнт 2 _____ + _____ + _____ = _____

Клієнт 3 _____ + _____ + _____ = _____

Клієнт 4 _____ + _____ + _____ = _____

Клієнт 5 _____ + _____ + _____ = _____

Надто часто ми не враховуємо, що дрібними вкладками здобуваються великі статки!

число	ПОНЕДІЛОК
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Вибудуйте свою систему продаж так, щоб у ній було якнайменше вузьких місць, тобто тих ланок, через які вона перетворюється на ліжку.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Чи міркуєте над кожним процесом у своїй діяльності: в контексті того, як його можна оптимізувати, та так, щоб він вивільняв ваш час?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

число	ВІВТОРОК
	місяць

Порада дня:

Кожен бізнес – це насінина, яку треба буде тривалий час леліяти і доглядати без видимих результатів. І тільки той, хто буде «готовий сіяти на асфальт» і терпляче «поливати» насінину своїм часом і зусиллями, врешті таки дочекається солодких і соковитих плодів.

7:00
8:00
9:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
17:00
18:00
19:00
20:00
21:00
22:00
23:00

Цілі дня:

1
2
3
4
5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?	
---	--

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?	
--	--

На яку суму оплат прийняли?	
-----------------------------	--

Питання дня:

Може, замість того, щоб збільшити план продажів для свого відділу, варто удосконалити бізнес-процес і налагодити технологічність у взаємодії з клієнтами?

.....
.....
.....
.....
.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і e-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СЕРЕДА
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

**Ви працюєте у групі чи в колективі?
Що ви сьогодні зробили для того, щоб досягнути спільної цілі?
Чи дбаєте достатньо про своїх колеґ на роботі?**

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактiв з новими клієнтами зробили?

Скільки контактiв із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Кого/що ви передусім бачите – особистість чи її гаманець?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

ЧИСЛО	ЧЕТВЕР
	МІСЯЦЬ

Порада дня:

Основний принцип побудови успішного бізнесу звучить так: визначайте свою місію, тобто призначення, заради якого існує компанія, і виконуйте його!

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Коли потрібно було б відвантажувати товари, щоб вони вчасно приїжджали до клієнтів?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	П'ЯТНИЦЯ
	місяць

7:00
8:00
9:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
17:00
18:00
19:00
20:00
21:00
22:00
23:00

Порада дня:

Зробіть свого працівника щасливим, і він заробить для вас усі гроші світу. Не залишайте своїх працівників напризволяще із їхніми питаннями і проблемами. Працівник – це перший клієнт компанії.

Цілі дня:

1
2
3
4
5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Чи думаєте про власну ефективність, про створення системи, у якій би було комфортно працювати навіть коли б клієнтів у вас було у сотню раз більше, ніж зараз?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СУБОТА
	місяць

Порада дня:

Дбайте і вчіть свій колектив починаючи з себе, формуйте командний дух і ... любіть. Немає кращого варіанта знайти «ліпших», як сформувати їх самому.

7:00
8:00
9:00
10:00
11:00
12:00
13:00
14:00
15:00
16:00
17:00
18:00
19:00
20:00
21:00
22:00
23:00

Цілі дня:

1
2
3
4
5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Якими способами ви поширюєте інформацію про себе?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	НЕДІЛЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Життя – це бігова доріжка, де можна стати переможцем лише в якійсь категорії і то на певний час. Вміння бігати дозволить нам швидше досягати поставлених цілей, а знання того, що робитимемо, коли впадемо, робить нас нездоланними.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Перепитуйте себе, чи ви готові дати більше, ніж взяти у свого клієнта?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

ЦІЛІ НА ТИЖДЕНЬ

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



Класифікуйте своїх клієнтів:

▲ **Рівень проблем**

1. Проблемні
з низькими
МОЖЛИВОСТЯМИ

2. Проблемні
з високими
МОЖЛИВОСТЯМИ

3. Не проблемні
з низькими
МОЖЛИВОСТЯМИ

4. Непроблемні
з високими
МОЖЛИВОСТЯМИ

Рівень можливостей →

число	ПОНЕДІЛОК
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

В першу чергу підвищуйте рівень самооцінки і стресостійкості своїх працівників – це ключові риси, за якими розташуються всі інші.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Скільки людей Ви здатні повідомити про свою новинку протягом півгодини?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

ЧИСЛО	ВІВТОРОК
	МІСЯЦЬ

Порада дня:

Є багато неочевидних критеріїв, які варто враховувати при прийомі людини на роботу, вони суттєво спростять вам процес її подальшої інтеграції у діяльність підприємства.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Кому ви присвячуєте свої здобутки?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СЕРЕДА
	місяць

Порада дня:

Формуйте ефективне ставлення до своїх працівників, налагоджуйте виробничі процеси і доводьте їх до досконалості; будьте добрими партнерами і клієнтами – це основні ознаки ефективності.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Що ви насправді продаєте клієнтаві? На якому рівні ви задовольняєте його потреби?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

ЧИСЛО	ЧЕТВЕР
	МІСЯЦЬ

Порада дня:

Налагодьте систему навчання нових працівників, це запорука довготермінового успіху будь-якої компанії.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Як до своєї роботи ставились ваші батьки? Чи не повторюєте ви їх модель?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	П'ЯТНИЦЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Бізнес має сенс, коли його, наче Храм, закладають на віки і це базується на загальнолюдських цінностях і добрих проповідниках, які вірять у те, що роблять.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:

Яку участь у житті свого клієнта ви готові взяти?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

число	СУБОТА
	місяць

Порада дня:

Кожній людині для прийняття рішення потрібно ментально пройти певні етапи. Не наполягайте – дайте час людині самій акцептувати вашу правильно зроблену пропозицію.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
На які цінності я опираюся у своєму житті? І що для мене насправді важливе?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	НЕДІЛЯ
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Перемовини з клієнтом – це не що інше, як побачення, на якому потрібно звабити, а не змусити, заохотити, а не нав'язати, допомогти, а не продати. Тільки коли ми налаштовані звабити, отримаємо легкий взаємовигідний результат.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Коли потрібно прокидатися і коли засинати, щоб цілий день працювати на високому рівні продуктивності?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

ЦІЛІ НА ТИЖДЕНЬ

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.



ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ КЛІЄНТА

Дуже часто продавці не розуміють усього ланцюжка послідовностей, які приводять клієнтів до них. Уявіть собі місток між двома скелями – одна це Ринок, інша – Компанія. Так от, якщо сам місток добрий, але є у ньому одна прогнила дошка, то дуже багато клієнтів не дійдуть до нас. Для того, щоб такі дошки знайти варто повністю розписати увесь ланцюжок процесу перетворення звичайної людини на Вашого клієнта. І чим детальніше ви це зробите – тим краще.

Наводимо приклад такого перетворення і пропонуємо сформуванати ваш варіант:

- 1) подання інформації на флаєр; _____
- 2) розробка макета флаєра; _____
- 3) виготовлення флаєра; _____
- 4) роздача флаєра; _____
- 5) отримання флаєра потенційним клієнтом; _____
- 6) принесення флаєра додому; _____
- 7) вхід на сайт; _____
- 8) пошук потрібної інформації; _____
- 9) пошук форми для оформлення подарункового купона; _____
- 10) заповнення клієнтської форми на сайті; _____
- 11) очікування віддзвону; _____
- 12) віддзвін нашим працівником; _____
- 13) уточнення реєстраційних деталей; _____
- 14) запрошення нашим працівником у наш магазин; _____
- 15) знаходження клієнтом нашого магазину; _____
- 16) вхід у магазин; _____
- 17) вибір товару; _____
- 18) примірка; _____
- 19) розмова з продавцем; _____
- 20) оформлення гарантії; _____
- 21) оплата; _____
- 22) оформлення картки лояльності; _____
- 23) телефонний дзвінок після покупки; _____
- 24) надсилання каталогу через місяць; _____
- 25) вітання з днем народження; _____
- 26) sms-запрошення до входження на сайт; _____
- 27) і далі все повторюється знову, починаючи з пункту 7.

Особливу увагу зверніть на найслабші ланки. Бо де тонко – там і рветься!

число	ПОНЕДІЛОК
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

Потреби нових клієнтів чесно задовольняти тільки тоді, коли задоволені потреби постійних клієнтів і раніше взяті зобов'язання. Це не тільки чесно, але і вигідно в першу чергу вам самим.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

**Питання дня:
Чому клієнти приходять до вас?**

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня
1
2
3
4
5

Найважливіші зустрічі
1
2
3
4
5

Найважливіші дзвінки і е-мейли
1
2
3
4
5

число	ВІВТОРОК
	місяць

Порада дня:

Спостерігайте за власною поведінкою – це ключ до пошуку порозуміння з будь-якою людиною.

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
Яку цінність сьогодні ви внесете у життя свого клієнта?

.....

.....

.....

.....

.....

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

число	СЕРЕДА
	місяць

7:00

8:00

9:00

10:00

11:00

12:00

13:00

14:00

15:00

16:00

17:00

18:00

19:00

20:00

21:00

22:00

23:00

Порада дня:

У кожного з нас такі клієнти, яких ми заслуговуємо. Змінійтесь самі, і для вас не існуватиме складних клієнтів.

Цілі дня:

1

2

3

4

5

Скільки контактів з новими клієнтами зробили?

Скільки контактів із старими клієнтами поновили?

На яку суму оплат прийняли?

Питання дня:
За яку суму ви були б готові ошукати свого клієнта і чи є взагалі така сума?

Які дії згенерують для Вас найбільше доходу цього дня?

Найважливіші справи дня	Найважливіші зустрічі	Найважливіші дзвінки і е-мейли
1	1	1
2	2	2
3	3	3
4	4	4
5	5	5

**Виїзні тренінги
по Україні
і за кордон**



**Психологічний
журнал
ЕКСПЕРИМЕНТ**

Україномовний
журнал для тих,
хто думає
www.experiment.com.ua

SPE
школа розвитку
www.spe.org.ua

**Корпоративні
навчальні
програми**

**Щоденники
успіху**
Покращення взаємин
Свідоме батьківство
Фінансова грамотність
Великий оратор
Особиста ефективність
Власний бізнес
та багато інших

Відеокурси



**Книги
Романа
Кушніра**
«Великий оратор»
«Мистецтво
відповідального
спілкування»
«Продажі з любов'ю»
«Як виховати успішну
і щасливу дитину?»
«Створюй! Дій! Досягай!»
«Сторії і притчі для
особистісного зростання»
та багато інших

**Курси
особистісного
зростання:**
Мистецтво спілкування
Ораторське мистецтво
Тайм-менеджмент
Психодіагностика
та багато інших

**Індивідуальні
консультації**

**Онлайн-навчання,
вебінари**

**Розвиваючі аудіокниги
і аудозаписи занять**



Обов'язково ознайомтесь
із рекомендаціями
щодо ведення щоденника на сайті:

<http://spe.org.ua/plannerspe/>

Виберіть спеціальні палітурки для щоденників
на сайті <http://spe.org.ua/plannerspe/>

Проста –

палітурка бордового чи темно-синього кольору зі спеціальним механізмом для кріплення місячних і спеціальних вкладок.

Фірмова –

палітурка з подушечками і тисненим логотипом, з металевими кутиками. Колір бордовий, темно-синій, коричневий, чорний і зелений – на вибір.

Елітна –

палітурка зі шкірзамінника, з подушечками і тисненим логотипом, з металевими кутиками. Колір бордовий, темно-синій, коричневий, чорний і зелений – на вибір.

Щоденник видано у співпраці з:



ISBN 978-617-642-225-9



9 786176 422259

Навчально-пізнавальне видання

Кушнір Роман Олегович

Щоденник

майстра продаж

Макет і верстка: *Андрій Кучерук*

Підписано до друку 10.11.2015 р.

Формат 60x90/16

Папір офсетний. Друк офсетний.

Наклад 300 прим.

Видавець та виготовлювач:

Друкарня «Коло»

м. Дрогобич, вул. Бориславська 8
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДКН№498, від 20.06.2001 р.