

1. Нельзя принимать решение в депрессии, надо минимум 4 часа спать для этого.
2. Надо приложить клиенту то что он хочет, не тот который ты хочешь продать.
3. Все люди делают что-то, чтобы получить свои желания
4. Наших всех делах в основе лежит наши мечты.
5. Покупатель не любит товары которые вы предлагаете.
6. Что ты предлагаешь, надо смотреть со стороны покупателя.
7. Надо создавать мощные желания ра товару в клиенте.
8. Чтобы найти много друзей надо интересоваться с их личностью.
9. Не кто не думает что ты хочешь, все думает свои желания.
10. Ты с кем хочешь иметь дела тогда иди интересуй его интересами.
11. Работа результатнее чем любого пустого слова.
12. Весёлая школьница лучше чем от серьёзная, грубая доктора наука.

13. Если человек не любит работу, то он успешно не будет.
14. Надо улыбаться чтобы давать клиенту радость.
15. Счастья не в деньгах, не в машинах, не в едах. Счастья в ваших мыслях который думаете.
16. Не чего хорошего или плохого нету, это зависит взгляда.
17. Мысль- великая сила.
18. Если нету радость в лице, то лучше не открой магазин.
19. Талант не очень, но общения точно важно в бизнесе.
20. За каждого человека самая милая слова это его имя.
21. Чтобы быть интересным, всегда интересуй.
22. Каждому интереснее своя маленькая проблема, чем твоя большая проблема.
23. Будь всегда хорошим слушателем.
24. Всегдс говорите вещи которые интересно на клиенту.
25. Все люди стараются чтобы их хорошо отценили.

26. что ты хочешь берить, этого ты отдавай первым. 27. Повышите уровень самолюбие окружающей.
28. Не Стесняйтесь сказать хорошие слова.
29. Старайтесь поднимать настроение с путем восхваление, делайте это от чистого сердца.
30. Хвалить надо по тихонку.
31. Не когда не споруйте даже если вы прав.
32. Есть только один вариант выиграть спор, это не спорить.
33. Не кого не возможно выиграть в споре, даже с доказательствами.
34. Если ты не прав, признай свою ошибку первым.
35. Если вы чтобы этот человек был близким, удостоверьте его что вы настоящий друг.
36. Чтобы нравиться кому-то, надо общаться с ним о его любимых вещей.
37. Все люди хорошие, но глубине душе разные.
38. В мире в каждому животному есть своя особенная сторона, чтобы усвоить и взять на себя.

39. Общение надо начинать с словами которые он точно согласится.
40. Нельзя спорить с клиентами, сначала возьмите минимум 3 соглашения с вами с словами "ДА", потом можно объяснить.
41. В многих случаях выгоднее дать шанс разговаривать на других и стараться понять их.
42. Если я дал бы советы кому-то, "какие книги надо читать" - сказал бы первым читать надо психологию человека, это очень важно в любой сфере.
43. Чтобы народ поднимал тебя выше голова, ты будь всегда над ногой народа.
44. Первым сказать надо свои нехватки, ошибки; чтобы сказать чей-то.
45. Не приказывайте, лучше с вопросами наклоняйте чтобы этого решения принимал сам.
46. Чтобы растить человека, надо хвалить даже за маленькую успеху от чистого сердца.
47. Даже незнакомца можно конкретно действовать читая эту книгу.

48. Эти знания я хорошо усваивал, когда использовал всё на практике.

49. Любую продавцу обязательно нужен такие знания.

50. Не когда не надо пытаться уменьшить чей-то достоинства, это большая ошибка.