Четыре экрана риелторской услуги

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

Содержание встречи

- [ ] **Цель.** Один основной вопрос. Если нет: сформулируйте решение.
- [ ] **Задача.** В словах клиента. Если нет: переспросите.
- [ ] **Ограничения.** Видны на первом экране. Если нет: добавьте условия.
- [ ] **Предположения.** Не названы фактами. Если нет: пометьте вопросы.
- [ ] **Роли.** Разделены агент и клиент. Если нет: уточните участие.
- [ ] **Границы.** Не скрыты в пояснениях. Если нет: поставьте рядом с планом.

Доказательства и оформление

- [ ] **Образец.** Относится к обещанию. Если нет: замените случайный пример.
- [ ] **Происхождение.** Учебное подписано. Если нет: добавьте подпись.
- [ ] **Данные.** Лишнее личное убрано. Если нет: обезличьте.
- [ ] **Числа.** Есть источник и смысл. Если нет: удалите неподтверждённое.
- [ ] **Читаемость.** Понятно на телефоне. Если нет: сократите строку.
- [ ] **Самостоятельность.** Файл понятен без речи. Если нет: добавьте пояснение.

Продолжение

- [ ] **Вопрос.** Ясно что решаем. Если нет: назовите действие.
- [ ] **Участники.** Известно кто нужен. Если нет: уточните состав.
- [ ] **Согласие.** Не приписано клиенту. Если нет: запишите статус.
- [ ] **Репетиция.** Проверены пять ответов. Если нет: покажите коллеге.
- [ ] **Возражение.** Записано конкретно. Если нет: уточните причину.
- [ ] **Учёт.** Отправка отделена от шага. Если нет: разведите два события.

Запишите факты и следующий шаг

После репетиции или встречи сохраните три конкретных замечания. Исправляйте содержание, а не добавляйте общие преимущества.

Задача: _____ Проверил: _____

Непонятный пункт	Вопрос клиента	Исправление	Статус шага

Задача универсальна. Вернитесь к словам конкретного клиента..

Нет подтверждения обещания. Покажите честный шаблон или уточните услугу..

Образец выдан за результат. Подпишите его происхождение..

ИИ добавил обязанности. Сверьте каждую строку с исходными данными..

Продолжение придумано за клиента. Уточните фактический статус..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Встречи заканчиваются неопределённым «подумаю»?

Диагностическая карта для риелтора поможет описать ваше предложение и путь от обращения до следующего действия. Найдите один непонятный участок разговора.

Разобрать свой процесс →

Не добавляйте слайды ради солидности. Проверьте, что клиент понимает состав работы, свои действия и вопрос, который нужно решить дальше. Подготовлено 26.09.2026.