Предложите выбор, оставив право на другой ответ

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

Перед вопросом

- [ ] **Цель подтверждена.** Есть слова клиента о нужном шаге. Не подменяйте интерес согласием.
- [ ] **Этап выбран верно.** Не перескочили к покупке. Вернитесь к открытым вопросам.
- [ ] **Варианты существуют.** Оба можно организовать. Не создавайте фиктивный выбор.
- [ ] **Доступ уточнён.** Видно подтверждение или запрос. Не обещайте чужое время.
- [ ] **Различие понятно.** Клиент способен оценить варианты. Поясните существенное.
- [ ] **Лишнего нет.** Один вопрос решает одну задачу. Не смешивайте цену и формат.

Во время выбора

- [ ] **Оценки нейтральны.** Нет хорошего и плохого ответа. Не обесценивайте выбор.
- [ ] **Выход открыт.** Можно предложить другое. Не закрывайте разговор парой.
- [ ] **Отказ допустим.** Он не вызывает давления. Не спорьте с отказом.
- [ ] **Пауза возможна.** Не создана ложная срочность. Не выдумывайте дефицит.
- [ ] **Ответ выслушан.** Смысл понят до новой реплики. Не торопите выбор.
- [ ] **Задача пересмотрена.** При отказе проверили цель. Не повторяйте пару механически.

После ответа

- [ ] **Объём согласия точен.** Просмотр не назван покупкой. Не повышайте готовность.
- [ ] **Дата и место ясны.** Нет двусмысленных завтра. Уточните конкретику.
- [ ] **Обе стороны учтены.** Доступ подтверждён участниками. Не назначайте единолично.
- [ ] **Статус сохранён.** Запрос отличается от записи. Не скрывайте ожидание.
- [ ] **Следующий шаг указан.** Есть действие и ответственный. Не оставляйте догадку.
- [ ] **Отказ отражён.** Нет ложного напоминания. Исправьте карточку.

Запишите факты и следующий шаг

Вариант без подтверждения обозначьте как запрос. Если цель ещё неизвестна, сначала нужен открытый вопрос.

Ситуация: _____ Проверил: _____

Нужный клиенту шаг	Варианты и доступность	Выход из обоих
Время		
Канал		
Порядок		

Два срока платежа до решения. сначала выясните открытые вопросы.

Один ответ явно обесценен. переформулируйте нейтрально.

Время собственника придумано. запросите реальный доступ.

Отказ вызывает спор. сделайте выход настоящим.

Выбор канала стал согласием купить. исправьте статус.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиент выбирает время, но договорённость не выполняется?

Проверьте, как вы выясняете потребность, объясняете цель встречи и подтверждаете следующий шаг в работе с покупателем.

Проверить путь от интереса к встрече →

Сначала подтвердите необходимость действия. Затем предложите доступные варианты и рабочий выход из обоих. Подготовлено 2026-10-16.