Аргумент, который можно проверить

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

Собрать довод

- [ ] **Предложение конкретно.** 2 окна по 3 показа. Назовите.
- [ ] **Задача клиента услышана.** Меньше отдельных вечеров. Спросите.
- [ ] **Шесть запросов не шесть встреч.** Время не согласовано. Разделите.
- [ ] **Показ 30 минут условен.** Учебное допущение. Не выдавайте за норму.
- [ ] **Подготовка включена.** 15 минут. Добавьте.
- [ ] **Промежутки учтены.** По 10 минут. Посчитайте.

Проверить арифметику

- [ ] **Отдельный визит.** 30 + 15 = 45. Сверьте.
- [ ] **Шесть визитов.** 6 × 45 = 270. Пересчитайте.
- [ ] **Одно окно.** 90 + 20 + 15 = 125. Сверьте.
- [ ] **Два окна.** 2 × 125 = 250. Пересчитайте.
- [ ] **Разница верна.** 270 минус 250 = 20. Исправьте.
- [ ] **Нет обещания вдвое.** Вывод не следует из расчёта. Уберите.

Связать с решением

- [ ] **Длинное окно обозначено.** 125 вместо 45 минут. Не скрывайте.
- [ ] **Доступность неизвестна.** Нужны ответы. Проверьте.
- [ ] **Цена решения понятна.** Меньше вечеров, дольше каждый. Объясните.
- [ ] **Ограничения названы.** Задержки и подготовка. Уточните.
- [ ] **Вопрос без давления.** Подходит ли обмен?. Спросите.
- [ ] **Итог не присвоен.** Мила ещё не ответила. Сохраните открытым.

Запишите факты и следующий шаг

Один факт может подтверждать узкий вывод, но не обещание общей выгоды. Проверьте связь словами.

Предложение, которое обосновываю: _____

Часть довода	Ваша запись	Основание / неизвестно
Предложение		
Данные		
Расчёт		

Экономия части выдана за целое. пересчитайте итог.

Приоритет выбран за клиента. спросите.

Допущение стало нормой. подпишите условие.

Запрос стал подтверждённым временем. проверьте ответ.

Аргумент не отвечает вопросу. вернитесь к задаче.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Аргументы не попадают в задачу клиента?

Разберите, как выясняется приоритет и проверяется основание вашего предложения.

Проверить переговоры →

Верная цифра не означает подходящее решение. Нужно показать её связь с приоритетом клиента и обозначить условия. Подготовлено 2026-10-16.