Проверка достаточности первого разговора

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

Начало и задача

- [ ] **Исходный ответ дан.** Вопрос клиента не проигнорирован. Анкета не условие помощи.
- [ ] **Цель уточнений понятна.** Объяснена польза. Не спрашивайте ради полей.
- [ ] **Причина поиска названа.** Сохранены слова клиента. Не приписывайте мотив.
- [ ] **Критерий конкретен.** Его можно проверить. Ближе не всегда понятно.
- [ ] **Обязательное выделено.** Компромиссы обсуждаются отдельно. Не смешивайте всё в список.
- [ ] **Темп уважён.** Уточняете нужное сейчас. Не требуйте всё за один звонок.

Деньги, люди и сроки

- [ ] **Смысл суммы ясен.** Цена и общий бюджет разделены. Не добавляйте расходы незаметно.
- [ ] **Источники разнесены.** Доступное и условное различаются. Арифметика не подтверждение.
- [ ] **Резерв обсуждён.** Есть вопрос о сопутствующих расходах. Не обещайте, что хватит.
- [ ] **Участники учтены.** Способ обсуждения согласован. Не обходите контакт.
- [ ] **Дата с основанием.** Желаемое не названо обещанным. Не гарантируйте за других.
- [ ] **Зависимость отмечена.** Понятно, что должно случиться раньше. Не стройте маршрут на догадке.

Материал и продолжение

- [ ] **Инструмент подходящий.** Отвечает на один пробел. Весь каталог не нужен.
- [ ] **Файл существует.** Обещание соответствует выдаче. Не придумывайте материал.
- [ ] **Первый шаг объяснён.** Понятно, что заполнить. Ссылка сама не инструкция.
- [ ] **Статус точен.** Отправлено не значит применено. Фиксируйте событие.
- [ ] **Продолжение согласовано.** Есть действие или честный пробел. Не назначайте без ответа.
- [ ] **Запись проверена.** Слова клиента сохранены. Не доверяйте догадке нейросети.

Запишите факты и следующий шаг

Не обязательно заполнить всё за один звонок. Выделите условие, которое меняет ближайшее полезное действие.

Задача: _____ Проверил: _____

Задача / бюджет / участники / срок	Факт / фраза-основание	Неизвестное / следующий вопрос

Ожидаемое стало доступным. Вернитесь к источнику денег.

Дата стала обещанием. Уточните её статус.

Второго не учли. Согласуйте общие критерии.

Выдали весь каталог. Выберите один инструмент.

Нет смысла контакта. Назовите вопрос, который решаете.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Первый разговор закончился, а следующий шаг остался непонятным?

Диагностика для риелтора поможет связать уточнение задачи, полезный материал и согласованный следующий контакт.

Разобрать работу с входящими обращениями →

От слов клиента — к понятному следующему действию. Подготовлено 2026-10-05.