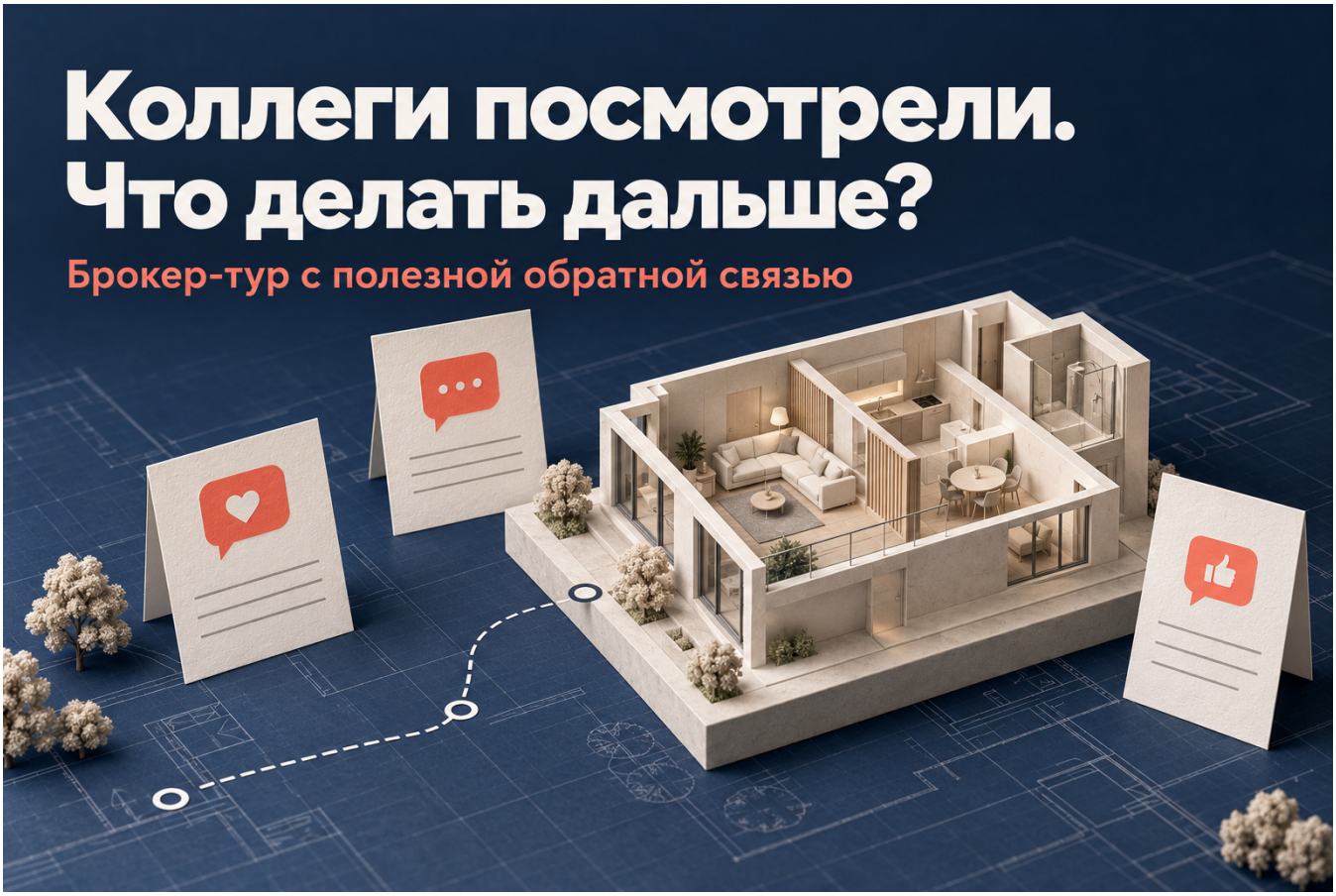
Брокер-тур: сценарий и карточка профессиональной обратной связи

Сценарий профессиональной встречи, карточки T551 и отчёт собственнику без подмены участников лидами.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

Одна встреча, конкретный вопрос к объекту

Сценарий профессионального знакомства коллег с объектом. Т551 вымышленный тур; реальные гости, заявки и приглашения отсутствуют. Встреча не заменяет показ покупателю и оценку недвижимости.

Выберите цель	Пример
Кому подходит	Связать планировку с запросом
Чего не хватает	Собрать вопросы к сведениям
Что сделать дальше	Уточнить, согласовать показ или не продолжать

Объект / код	Главный вопрос тура

Не обещать результат заранее
Количество участников не равно покупателям. Условия совместной работы и вознаграждения согласуются отдельно.

Доступ, материалы и приглашение

До встречи	Что согласовать
Доступ	Время, участники, помещения и сопровождение
Проживающие	Условия визита без неожиданностей
Съёмка	Что разрешено и как использовать
Карточка объекта	Источники и открытые вопросы
Сотрудничество	Канал дальнейшего обращения

Черновик приглашения
Покажу объект с конкретной особенностью. Обсудим подходящий запрос и недостающие сведения. Встреча для коллег, без раскрытия клиентских контактов. Время и правила доступа согласуем.

Участник / подтверждение	Как сообщить изменение

T551: учебный сценарий на 40 минут

Часть	Минуты	Что происходит
Вводная	5	Цель, сведения и ограничения
Осмотр	20	Самостоятельные наблюдения
Вопросы	10	Ответы с источниками и неизвестное
Следующий шаг	5	Карточка и реальная договорённость

Проверка
5 + 20 + 10 + 5 = 40 минут. Это пример распределения, не обязательный стандарт. Шесть агентов подтвердили участие в условии упражнения.

Моя часть	Время	Результат

Карточка участника: пять полей

Поле	Как заполнить
Наблюдение	Что увидел и в каких условиях
Подходящий запрос	Для какой задачи клиента
Препятствие	Что мешает предложить объект
Уточнение	Какого сведения не хватает
Действие	Что действительно готов сделать

Наблюдение / запрос	Препятствие / уточнение

Следующий шаг	Нужна ли связь / канал

Сначала индивидуальные заметки, затем обсуждение. Не превращайте мнение первого говорящего в ответ всей группы. Клиентские контакты не требуются.

T551: четыре заполненных карточки

Карточка	Содержание учебного ответа	Состояние
1	Уточнить состав оставляемой мебели	Запрос сведений
2	Уточнить возможность парковки	Запрос сведений
3	Обсудить отдельный показ	Запрос, время не согласовано
4	Подходящего запроса сейчас нет	Нет следующего действия

Отсутствующий ответ не угадываем
Пришли пять коллег, карточек четыре. По пятому нет заполненного ответа. Два запроса сведений + один запрос показа + один без действия = четыре карточки.

Новая карточка / код	Содержание	Статус

Сведения, мнение и реальное действие

Запись	Как использовать
«Дорого»	Уточнить аналоги и основание мнения
«Нужна кладовая»	Связать с конкретным профилем запроса
«Уточните мебель»	Получить сведения с источником
«Обсудим показ»	Согласовать участников и время
Нет ответа	Не делать вывода о заинтересованности

Исходная реплика	Что она означает	Что нельзя из неё вывести

Не оценка всего рынка
Малая группа коллег даёт профессиональные вопросы и гипотезы. Она не заменяет анализ аналогов и фактических покупателей.

Отчёт собственнику без лишних лидов

T551: готовый образец
Пришли пять коллег, получили четыре карточки. Есть два запроса сведений и один запрос отдельного показа, время не согласовано. Один участник не видит подходящего запроса сейчас. Подготовлю ответы и уточню возможность показа.

Отдельные события	Количество в упражнении
Подтвердили участие	6
Пришли	5
Заполнили карточку	4
Запросили отдельный показ	1
Показ согласован или состоялся	Не подтверждено

Что сообщаем	На каком основании	Что делаем дальше

Журнал работы после тура

Вопрос / карточка	Кто уточняет	Источник ответа

Что меняем в подаче	Нужное согласование

Контакт / действие	Фактическое состояние

Три направления
Факты проверяем. Подачу уточняем без искажения реальности. Условия предложения обсуждаем с собственником отдельно.

Существенное обновление карточки получает новую версию. Один визит на тур не является разрешением на постоянную рассылку.

Как помощник готовит итог

Промпт
Сгруппируй обезличенные карточки по фактам, мнениям и действиям. Не додумывай отсутствующие ответы. Запрос показа не называй согласованным или проведённым. Подготовь вопросы организатору и отчёт собственнику.

Контроль смысла
«У одного коллеги нет подходящего клиента» не означает «объект никому не интересен». Проверьте каждое обобщение по исходной карточке.

19.10.2026 прочитаны официальные страницы SILVAR и Брусники. Использованы как примеры формата профессиональных туров. Чужие штрафы, часы, правила доступа и заявления об эффективности не переносятся на нашу практику.

Первый объект и цель	Что подготовить до приглашения

Источники и проверка

SILVAR: правила профессиональных туров

Брусника: программа для агентов