У другого дешевле: карта разговора

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

Факт и сравнение

- [ ] **Реплика.** Записана точно. Если нет: уберите интерпретацию.
- [ ] **Задача.** Одинакова у предложений. Если нет: уточните предмет.
- [ ] **Состав.** Подтверждён. Если нет: запросите перечень.
- [ ] **Расходы.** Выяснены отдельно. Если нет: добавьте вопрос.
- [ ] **Оплата.** Условия известны. Если нет: сверьте порядок.
- [ ] **Пустота.** Обозначена неизвестностью. Если нет: не ставьте «нет».

Польза и условия

- [ ] **Причина.** Подтверждена ответом. Если нет: задайте вопрос.
- [ ] **Отличие.** Нужно этому клиенту. Если нет: свяжите с задачей.
- [ ] **Доказательство.** Соответствует обещанию. Если нет: выберите образец.
- [ ] **Границы.** Описаны конкретно. Если нет: раскройте состав.
- [ ] **Бюджет.** Предел уточнён. Если нет: не повторяйте презентацию.
- [ ] **Вариант.** Выполним агентом. Если нет: не обещайте лишнего.

Диалог и продолжение

- [ ] **Тон.** Нет нападок на конкурента. Если нет: вернитесь к фактам.
- [ ] **Скидка.** Осознанное решение. Если нет: не отвечайте автоматически.
- [ ] **Состав.** Изменения названы. Если нет: не убирайте молча.
- [ ] **Шаг.** Понятен и согласован. Если нет: уточните действие.
- [ ] **Отказ.** Допускается спокойно. Если нет: завершите без давления.
- [ ] **ИИ.** Не придумал преимуществ. Если нет: сверьте предложение.

Запишите факты и следующий шаг

После разговора проверьте, отвечало ли доказательство реальному вопросу клиента. Отдельно отметьте бюджетный предел и неизвестные условия.

Задача: _____ Проверил: _____

Реплика клиента	Что уточнил	Что показал	Итог / действие

Причина приписана. Вернитесь к вопросу..

Чужая услуга обесценена без данных. Оставьте неизвестность..

Обещание шире состава. Уточните границы..

Предел бюджета игнорируется. Обсудите выполнимость..

Согласие придумано. Запишите фактический итог..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Разговор о комиссии останавливает работу?

Диагностическая карта для риелторов поможет рассмотреть предложение, первый контакт и продолжение работы. Найдите, где клиенту не хватает ясности и подтверждённой пользы.

Разобрать своё предложение →

Цена, состав и нужность результата — разные вопросы. Неизвестное в чужом предложении не означает, что услуги там нет. Подготовлено 26.09.2026.