ПЕЧАТЬ / СТОРОНА 1

Чек-лист разбора одного звонка

12 проверок из полного гайда. Отмечайте выполненное, спорные пункты перенесите на оборот.

- [ ] Задача звонка записана одной фразой.
- [ ] Расшифровка сверена, пропуски отмечены.
- [ ] У каждого вывода есть цитата и время.
- [ ] Условие клиента найдено в его словах.
- [ ] Прямой вопрос сопоставлен с ответом.
- [ ] Польза следующего шага названа явно.
- [ ] Предложение отделено от согласия клиента.
- [ ] Неполный фрагмент помечен как нет данных.
- [ ] Выбрана одна подтверждённая ошибка.
- [ ] Новая реплика отвечает на исходный вопрос.
- [ ] Проверка относится к сопоставимым звонкам.
- [ ] Результат не приписан одной правке без данных.

Сначала пример, затем ваша запись

В полном гайде есть заполненный пример и шесть шагов с критериями готовности. Этот лист помогает применить их к своей задаче.

Рабочий лист

Одна задача, один проверяемый результат. Для фактов сохраните источник и дату.

Время / задача	Цитата / наблюдение	Правка / как проверить
Условие клиента		
Прямой вопрос		
Ответ по теме		
Польза следующего шага		
Согласие или предложение		
Одна новая реплика		

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Стоп-сигнал	Что делать
Нет цитаты для вывода	Вернуться к записи; оставить нет данных.
Слова клиента заменены оценкой характера	Убрать ярлык; описать наблюдаемое действие.
Новая реплика обещает неизвестное	Проверить факт или прямо назвать вопрос на уточнение.

Перепишите одну реплику из своего примера. Если теряется дальнейшая работа с обращением, пройдите диагностику процесса риелтора и определите следующий этап.