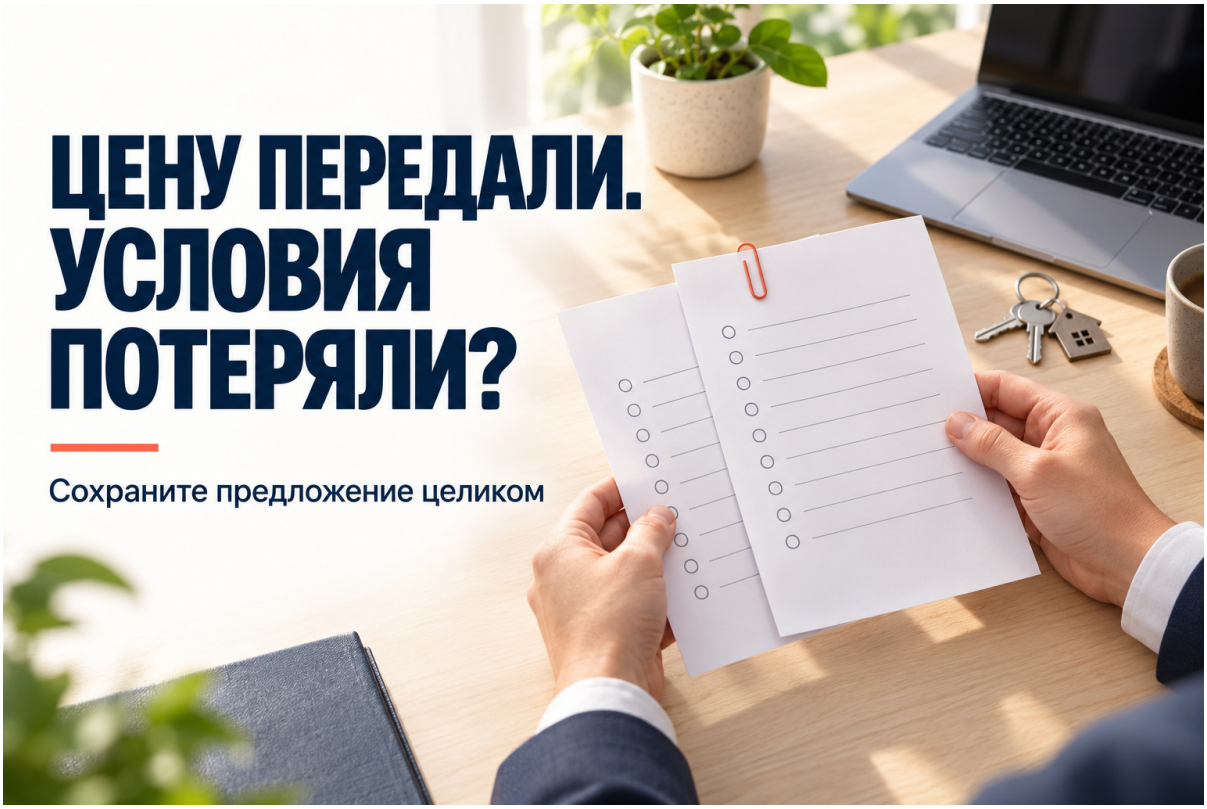
Предложение без искажений: бланк передачи владельцу

Соберите предложение целиком, подтвердите пересказ и передайте владельцу без лишних обещаний. Отделите слова покупателя, свой комментарий и ответ другой стороны.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Учебное предложение Ларисы, шесть шагов передачи, карта условий и статусов, журнал версий, два рабочих листа и отдельный чек-лист. Ни одна оговорка не заменяется догадкой агента.

Бланк для точного общения, не универсальная оферта и не документ о заключении сделки. Юридические последствия слов, полномочий, документов и платежей проверяются отдельно по ситуации.

Вопрос, бюджет и предложение

Покупатель называет сумму или вариант условий, который нужно обсудить с продавцом. Есть риск потерять оговорку, расширить согласие или добавить уверенность о финансировании.

Что сказано	Что уточнить	Чего не добавлять
«За девять отдадут?»	Вопрос о позиции или вариант для передачи	Окончательное предложение
«Мой предел девять»	Что разрешено сообщить	Раскрытие внутреннего бюджета
«Передайте вариант»	Сумма и связанные условия	Готовые деньги или согласие продавца

Что собрать перед звонком владельцу

- Объект и автор исходного предложения.
- Роль говорящего и необходимые полномочия.
- Разрешённый объём передачи.
- Цена вместе с имуществом и другими условиями.
- Заявленное финансирование и открытые вопросы.
- Реальный срок ответа, если он назван.

Тип реплики, условия и проверка смысла

1. Определите тип исходной реплики

Различите вопрос, внутренний предел и предложение для передачи. Уточните, хочет ли человек сообщить вариант владельцу. Не раскрывайте больше, чем необходимо и разрешено. Если говорит представитель, проверьте роль и предел решения.

Готово: Понятно, что именно и от чьего имени передаётся.

Не делайте так: Назвать вопрос окончательным предложением.

2. Соберите связанные условия

Запишите сумму, имущество, сроки, финансирование и оговорки в одном месте. Не делайте из намерения взять ипотеку подтверждённое одобрение. Не назначайте крайний срок ответа, если его не называли.

Готово: Цена сохранена вместе с условиями и неизвестным.

Не делайте так: Убрать неудобную оговорку ради привлекательного варианта.

3. Подтвердите свой пересказ

Верните покупателю короткую запись и спросите, верно ли передан смысл. Примите исправления. Не меняйте «готов обсудить» на «покупает». Не задерживайте передачу без необходимости ради удобного результата.

Готово: Есть точная версия или явно отмеченные уточнения.

Не делайте так: Заполнить пробел уверенной догадкой.

Какая оговорка меняет цену

Передача, ответ и точная версия

4. Передайте и отделите комментарий

Сообщите продавцу вариант покупателя целиком. Свою рекомендацию обозначьте отдельно. Не скрывайте предложение только потому, что оно кажется низким, если работа предусматривает его передачу. Не раскрывайте внутренние мотивы без основания.

Готово: Слова клиента и совет агента различаются.

Не делайте так: Приписать покупателю вашу оценку или готовность уступить.

5. Разберите ответ по тем же пунктам

Уточните, что продавец согласен обсуждать, что отклоняет и какой встречный вариант предлагает. Ответ по цене не закрывает имущество и срок. Не принимайте решение за обе стороны и не определяйте юридический итог рабочей записью.

Готово: Ответ относится к конкретным условиям.

Не делайте так: Назвать изменённый набор принятием исходного.

6. Сохраните версию и статус передачи

Запишите дату, канал, получение и содержание ответа. При изменении перечислите новую версию целиком и обозначьте заменённую. Не собирайте удобные части разных вариантов в несуществующее предложение.

Готово: Участники обсуждают одну понятную версию.

Не делайте так: Считать прочтение сообщением о согласии.

Что добавлено от себя

Лариса: кухня и срок вместе с ценой

Вымышленная Лариса рассматривает квартиру АК и просит передать вариант: обсудить 9,6 миллиона при остающемся кухонном гарнитуре и обсудить передачу через месяц. Финансирование не уточнено, крайний срок ответа не назван.

Пункт	Содержание Ларисы	Статус / открытое
Цена	9,6 миллиона рублей	Для обсуждения
Кухня	Гарнитур остаётся	Связано с суммой
Передача	Желаемый срок через месяц	Нужно согласование
Финансирование	Не уточнено	Не писать «деньги готовы»
Срок ответа	Не назван	Не добавлять «до вечера»
Продавец	Решение ещё не получено	Не объявлять принятие

Если владелец лишь готов рассмотреть сумму, остальные пункты не закрываются. В примере нет согласованной сделки, подтверждённого платежа или обещанного освобождения.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Есть покупатель, деньги готовы»	«Передан вариант, финансирование уточняется»
«На цену кивнул, всё принято»	«Уточним ответ по кухне и сроку отдельно»
«Она может больше»	«Передаю только согласованный вариант»

Выберите уточнение по сигналу

Сигнал	Что проверить	Не искажать
Назван бюджет	Разрешено ли передавать	Не делать предложением автоматически
Условие с «если»	Связь с суммой	Не удалять оговорку
Планируется кредит	Что реально подтверждено	Не объявлять объект одобренным
Нет срока ответа	Порядок обратной связи	Не создавать срочность
Продавец меняет пункт	Полный встречный вариант	Не говорить «всё принято»
Появилась новая версия	Что заменено и что открыто	Не смешивать части вариантов

Перед отправкой продавцу

1. Какое слово о готовности было в исходной реплике?
2. Какая оговорка меняет смысл суммы?
3. Есть ли в пересказе сведения, которых клиент не подтверждал?

18 проверок передачи без искажений

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Собрать исходный вариант

- [ ] **Уточнить тип.** Вопрос и предложение различены. Не расширять смысл.
- [ ] **Назвать автора.** Роль и объект понятны. Не говорить за всех участников.
- [ ] **Уточнить передачу.** Объём согласован. Не раскрывать внутренний предел.
- [ ] **Записать сумму.** Валюта и число точны. Не округлять самовольно.
- [ ] **Сохранить оговорки.** Связанные условия вместе. Не убирать «если».
- [ ] **Отметить неизвестное.** Пробелы названы. Не достраивать финансирование.

Передать без подмены

- [ ] **Проверить пересказ.** Клиент может исправить. Не заменять обсуждение согласием.
- [ ] **Сохранить срок.** Только реально названный. Не добавлять «сегодня».
- [ ] **Учитывать порядок.** Передача не задерживается без причины. Не фильтровать по удобству.
- [ ] **Отделить комментарий.** Совет агента помечен. Не выдавать за слова покупателя.
- [ ] **Не раскрывать лишнее.** Внутренние мотивы не пересланы. Не обещать чужую уступку.
- [ ] **Передать целиком.** Владелец видит весь набор. Не оставлять условия на потом.

Проверить ответ и версию

- [ ] **Разобрать ответ.** Цена и другие пункты отдельно. Не считать кивок общим принятием.
- [ ] **Выделить встречное.** Изменённый набор назван новым. Не подменять исходное согласие.
- [ ] **Не решать за стороны.** Следующий ответ принадлежит участнику. Не подтверждать самостоятельно.
- [ ] **Записать канал и дату.** Передача прослеживается. Не стирать историю.
- [ ] **Разделить получение.** Прочтение не равно решению. Не закрывать общим «ок».
- [ ] **Обновить версию.** Заменённый вариант отмечен. Не склеивать удобные части.

Карточка полного предложения

Условия с «если» сохраняются рядом с суммой. Не заполняйте неизвестные поля предполагаемым удобным вариантом.

Объект: _____ Автор / версия: _____

Пункт предложения	Точные слова / значение	Оговорка / что уточнить
Сумма		
Имущество		
Сроки		
Финансирование		
Ответ		

Пересказ подтверждён кем: _____

Что осталось неизвестным: _____

Какой вопрос остаётся открытым: _____

Ответы и история вариантов

Встречное предложение записывайте целиком. Согласие обсуждать один пункт не означает принятия всего набора.

Версия / кому / дата	Ответ по пунктам	Открытое / следующий вопрос

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Исчезло условие о кухне. восстановите связанный набор.

Финансирование стало подтверждённым без данных. верните заявленный статус.

Появился крайний срок агента. сверьте с исходной репликой.

Мнение агента выдано за позицию клиента. отделите комментарий.

Две версии собраны в одну удобную. уточните реальный новый вариант.

Согласуйте следующий шаг

Полный вариант Ларисы для владельца

Лариса предлагает обсудить 9,6 миллиона рублей при условии, что кухонный гарнитур остаётся. Желаемый срок передачи через месяц ещё требует согласования. Финансирование пока уточняется, крайний срок ответа не заявлен. Это вариант для обсуждения; ваше решение по нему пока не получено.

Первое действие после чтения

Возьмите один последний пересказ предложения. Сопоставьте его с исходными словами: сумма, «если», срок, деньги, статус готовности. Исправьте добавленные обещания и потерянные условия.

Кому / канал / дата: _____

Следующая версия или уточнение: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Условия теряются по дороге к другой стороне?

Проверьте путь от исходной реплики до карточки и обратного ответа. Найдите места, где обсуждение превращается в обещание без подтверждения.

Проверить передачу предложений →

17.10.2026 прочитан стандарт 1-6 кодекса NAR 2026 об объективной и оперативной передаче предложений. Это профессиональный источник США. Сценарий и бланки авторские, российские договорные последствия из него не выводятся.

NAR: кодекс 2026, стандарт 1-6 о передаче предложений

Реплики при передаче и ответе

Проверяйте смысл до убеждения. Участник должен иметь возможность исправить ваш пересказ, а не только подтвердить удобную версию.

Если вопрос касается юридической силы предложения или полномочий лица, не решайте его заверением в переписке. Сохраните фактический материал для необходимой профильной проверки.

Покупателю

«Вы хотите передать это как вариант для обсуждения? Какие условия важно сохранить вместе с суммой?»

Перед отправкой

«Проверю запись: [сумма], [связанные условия], [открытое]. Верно ли понял? Что нужно исправить?»

Продавцу

«Сначала передаю вариант покупателя целиком. Затем отдельно назову вопросы, которые рекомендую уточнить».

После ответа

«Ваш ответ относится к цене или ко всему набору? Уточним имущество, сроки и оставшиеся вопросы перед обратной передачей».

Проверка точности с нейросетью

Дайте обезличенную исходную реплику и подготовленный пересказ. Не просите модель сделать вариант привлекательнее ценой точности.

Исходное	Ошибка пересказа	Правка
Готов обсудить	Уже покупает	Сохранить степень готовности
Если кухня остаётся	Только сумма	Вернуть условие
Финансирование неизвестно	Деньги на руках	Оставить вопрос открытым
Срок не называл	Ответьте до вечера	Убрать ложную срочность

Сверьте цифры вручную. Если модель сократила условие, верните его. Рабочая запись остаётся инструментом общения, а не доказательством заключённой сделки сама по себе.

Промпт

«Сравни реплику и карточку. Найди потерянные условия и добавленные обещания. Различай вопрос, предложение и согласие. Не назначай сроки, финансирование и решение другой стороны. Дай точный пересказ и вопросы».