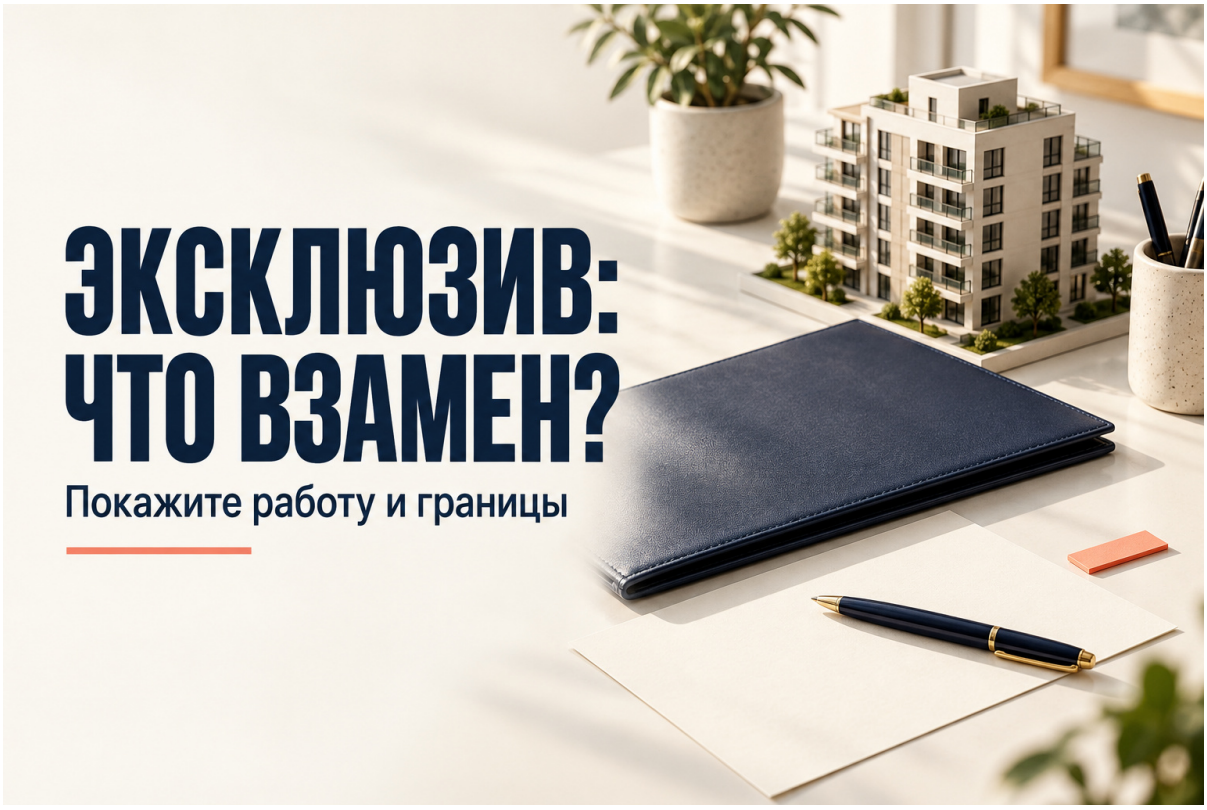
Эксклюзив без туманных обещаний

Подготовьте разговор о модели сотрудничества через действия, ограничения и отчётность. Сверьте сказанное с документом до обсуждения подписи.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта взаимных действий, учебный план десяти рабочих дней, вопросы к договору, проверка обещаний и 18 пунктов подготовки встречи.

Карта для переговоров, не юридический шаблон договора. Ограничения, оплату и завершение сотрудничества проверяют по конкретному документу и применимым правилам.

Что собственник получает взамен

Вы предлагаете вести объект одному ответственному и хотите объяснить конкретные условия, не опираясь на слово «эксклюзив» как на самостоятельный аргумент.

Ожидание клиента	Действие агента	Что можно проверить
Видеть работу	Отчёт по фактическим событиям	Записи и подтверждения
Меньше разрозненной связи	Один ответственный и журнал	Порядок передачи вопроса
Понимать ограничения	Разбор конкретных пунктов	Совпадение с документом

Подготовка до разговора о подписи

- Задача и опасения собственника.
- Актуальная версия предлагаемого договора.
- Выполнимый состав действий команды.
- Обязанности владельца и зависимости.
- Условия расходов, оплаты и изменений.
- Порядок отчётности и открытые правовые вопросы.

Потребность, действия и границы

1. Выясните, что собственник хочет изменить

Спросите о текущем процессе и опасении перед одним ответственным. Не начинайте с требования ограничить других исполнителей.

Готово: Понятна нужная владельцу польза.

Не делайте так: Заменить вопрос фразой «так работают профессионалы».

2. Свяжите пользу с наблюдаемой работой

Для каждого ожидания назовите действие, результат и подтверждение. Покажите журнал, порядок ответа и форму отчёта, если готовы их вести.

Готово: Преимущества можно проверить.

Не делайте так: Обещать контроль без ответственного и данных.

3. Раскройте ограничения и участие сторон

Разберите объект, период, действия владельца, обращения знакомых и других агентов. Сверяйте каждый сценарий с конкретным текстом.

Готово: Название не скрывает условия.

Не делайте так: Считать, что слово «эксклюзив» само отвечает на все вопросы.

Какая польза подтверждается работой

Оплата, план и открытые пункты

4. Объясните расходы и момент оплаты

Покажите, за какую работу предусмотрено вознаграждение, что оплачивается отдельно и какое событие связано с оплатой. Спорное вынесите на проверку.

Готово: Устная версия совпадает с документом.

Не делайте так: Обещать отсутствие расходов при неизвестном бюджете.

5. Согласуйте план и точки сверки

Опишите контролируемые действия, зависимости и отчёт. Срок запуска не превращайте в срок продажи. При препятствии показывайте фактический статус.

Готово: Работа видна даже без готовой сделки.

Не делайте так: Назвать подготовленный текст полностью запущенной рекламой.

6. Проверьте понимание и открытые пункты

Спросите, что непонятно или неудобно. Разберите изменение плана и завершение сотрудничества. Дайте изучить документ, не подменяйте вопросы требованием подписи.

Готово: Есть точный список ответов и следующих действий.

Не делайте так: Выдать согласие обсудить план за принятие ограничений.

Что сверить с договором

Десять рабочих дней: план, не обещание продажи

Учебная собственница Елена опасается, что после подписи работа станет невидимой. Обсуждается план первых десяти рабочих дней после согласованного старта, четыре результата и сверки на пятый и десятый день. Продажа за этот срок не обещается.

Результат	Действие агента	Зависимость от владельца	Подтверждение
Карточка объекта	Собрать и сверить сведения	Передать и уточнить данные	Согласованная версия
Рекламные материалы	Подготовить текст и фото	Доступ и согласование	Готовые утверждённые файлы
Размещения	Выполнить согласованный запуск	Утвердить бюджет и материалы	Ссылки и даты публикаций
Журнал и отчёт	Фиксировать реальные обращения	Отвечать на вопросы согласования	Записи фактических событий
Сверки 5 и 10 дня	Показать статус и препятствия	Обсудить открытые вопросы	Обновлённый план

Если готов текст, но фотографии ещё не получены, нельзя отмечать все четыре результата выполненными. План действий и срок его проверки не гарантируют покупателя или продажу.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Всё будет под контролем	Названы журнал, ответственный и порядок отчёта
Через десять дней продадим	Через десять рабочих дней сверим выполненные действия
Знакомый покупатель всегда ничего не меняет	Этот сценарий нужно объяснить по конкретному документу

Ответы через конкретные условия

Вопрос собственника	Что показать	Что не обещать без основания
Что вы сделаете?	Действия, результаты и подтверждение	Неопределённое «всё»
Что нужно от меня?	Сведения, доступ, согласования	Полное отсутствие участия
Какие расходы?	Цена, отдельные статьи, условия оплаты	Универсальное «бесплатно»
Если придёт знакомый?	Соответствующий сценарий договора	Автоматический ответ для всех
Если планы изменятся?	Порядок и пункты для проверки	Невозможность отказа или бесплатный выход всегда

Три вопроса перед встречей

1. Какое обещание я могу подтвердить действием?
2. Совпадает ли объяснение с документом?
3. Какой пункт требует уточнения до решения клиента?

18 проверок перед встречей

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

Работа и польза

- [ ] **Задача собственника названа.** Не только желание агента. Уточните ожидаемое изменение.
- [ ] **Опасение услышано.** Есть конкретный предмет. Спросите о сомнении.
- [ ] **Действия выполнимы.** Команда может их вести. Уберите неподготовленное.
- [ ] **Результаты наблюдаемы.** Есть подтверждение выполнения. Назовите его.
- [ ] **Ответственный определён.** Понятно, кто ведёт объект. Согласуйте роль.
- [ ] **Замещение продумано.** Вопрос не теряется при отсутствии. Опишите передачу.

Условия сотрудничества

- [ ] **Объект и период ясны.** Название не заменяет границы. Покажите текст.
- [ ] **Ограничения раскрыты.** Клиент понимает предполагаемое. Объясните каждый пункт.
- [ ] **Участие владельца названо.** Нет скрытых зависимостей. Добавьте согласования.
- [ ] **Вознаграждение объяснено.** Работа и событие оплаты понятны. Сверьте документ.
- [ ] **Отдельные расходы видны.** Неизвестное не стало бесплатным. Уточните статьи.
- [ ] **Особые сценарии рассмотрены.** Знакомые и другие агенты не забыты. Подготовьте ответы.

Сверка и решение

- [ ] **План имеет начало.** Отсчёт согласован. Укажите событие и дату.
- [ ] **Срок действий отделён от продажи.** Нет гарантии покупателя. Исправьте обещание.
- [ ] **Отчёт основан на фактах.** Пустой шаблон не доказательство. Покажите данные.
- [ ] **Изменения обсуждаются.** Есть порядок обновления. Согласуйте процесс.
- [ ] **Завершение понятно.** Спорное проверяется по документу. Запишите вопросы.
- [ ] **Согласие не преувеличено.** Обсуждение не названо подписью. Разделите этапы.

Карта взаимных действий

Каждую заявленную пользу свяжите с работой, которую действительно выполняете. Обязанности владельца и неизвестное укажите рядом.

Объект: _____ Версия плана: _____

Потребность владельца	Действие и подтверждение	Условие / зависимость
Обращения		
Показы		
Реклама		
Отчётность		
Изменение плана		

Ожидаемое изменение для владельца: _____

Что осталось неизвестным: _____

Согласованный старт и точки сверки: _____

Вопросы к конкретному договору

Это форма вопросов, а не готовые условия договора. Особенно внимательно сверяйте ограничения, расходы, оплату и завершение сотрудничества.

Пункт или сценарий договора	Как объяснили в разговоре	Что уточнить / проверить

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Название заменило содержание. раскройте действия.

Устная версия расходится с документом. исправьте до согласия.

Срок запуска стал обещанием продажи. верните границу.

Расход назван нулевым без проверки. уточните условие.

Непонятный выход объяснён универсальным правилом. проверьте конкретный текст.

Согласуйте следующий шаг

Предложение обсудить модель работы

Предлагаю обсудить ведение объекта одним ответственным. Покажу состав работы, отчёт и точки сверки. Отдельно разберём ограничения, расходы, обращения знакомых и порядок изменения сотрудничества. Затем сверим объяснение с договором и уточним пункты, которые вам непонятны или не подходят.

Первое действие после чтения

Заполните карту для своего предложения до встречи. Если обещания не закреплены в процессе, разберите организацию следующих действий в диагностической карте.

Открытый пункт и ответственный: _____

Порядок продолжения после изучения: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Обещания клиенту не закреплены в процессе?

Проверьте ответственных, подтверждения работы и следующие действия по объекту.

Разобрать организацию работы →

Проверено 16.10.2026. Памятка Роспотребнадзора от 16.04.2026 касается риелторских услуг при аренде. Используется краткий акцент на предмете, вознаграждении и обязанностях.

Роспотребнадзор: О правах потребителей при оказании риелторских услуг при аренде жилья, 16.04.2026

Сверка пятого рабочего дня

Учебный пример статуса, который не скрывает задержку исходных данных.

Элемент	Факт на сверке	Следующее действие
Текст	Подготовлен черновик	Согласовать версию
Фотографии	Ещё не получены	Уточнить доступ и съёмку
Размещения	Не подтверждены	Запуск после нужных согласований
Отчёт	Показывает фактический статус	Определить обновлённые шаги

Четыре результата плана не являются четырьмя гарантированно выполненными действиями к любому дню. У каждого есть условия, ответственный и подтверждение.

Если исходные данные задержались, агент сообщает о зависимости и предлагает выполнимый следующий шаг. Нельзя молча переносить срок и одновременно писать, что всё идёт по плану.

На десятый рабочий день сверяют фактическое выполнение и дальнейший план. Этот срок не задаёт гарантированное число обращений, показов или покупателей.

Вопросы для правовой и смысловой сверки

Записывайте точный пункт, сомнение и источник ответа. Не заменяйте проверку уверенным пересказом.

Как описаны предмет, объект, период и ограничения? Совпадает ли это с тем, что агент объяснил собственнику обычными словами?

За какие действия и при каком событии предусмотрена оплата? Какие отдельные расходы и согласования описаны? Что происходит в сценарии обращения знакомого или другого агента?

Как меняются условия и как завершается сотрудничество? Какие уведомления, расходы и расчёты возникают именно по этому документу и применимым правилам? Не подставляйте универсальную формулу.

Нейросеть может сделать обезличенное объяснение понятнее. Просите не добавлять гарантии, не убирать ограничения и помечать неизвестное. Правовой смысл спорного пункта проверяйте по документу с профильным специалистом.