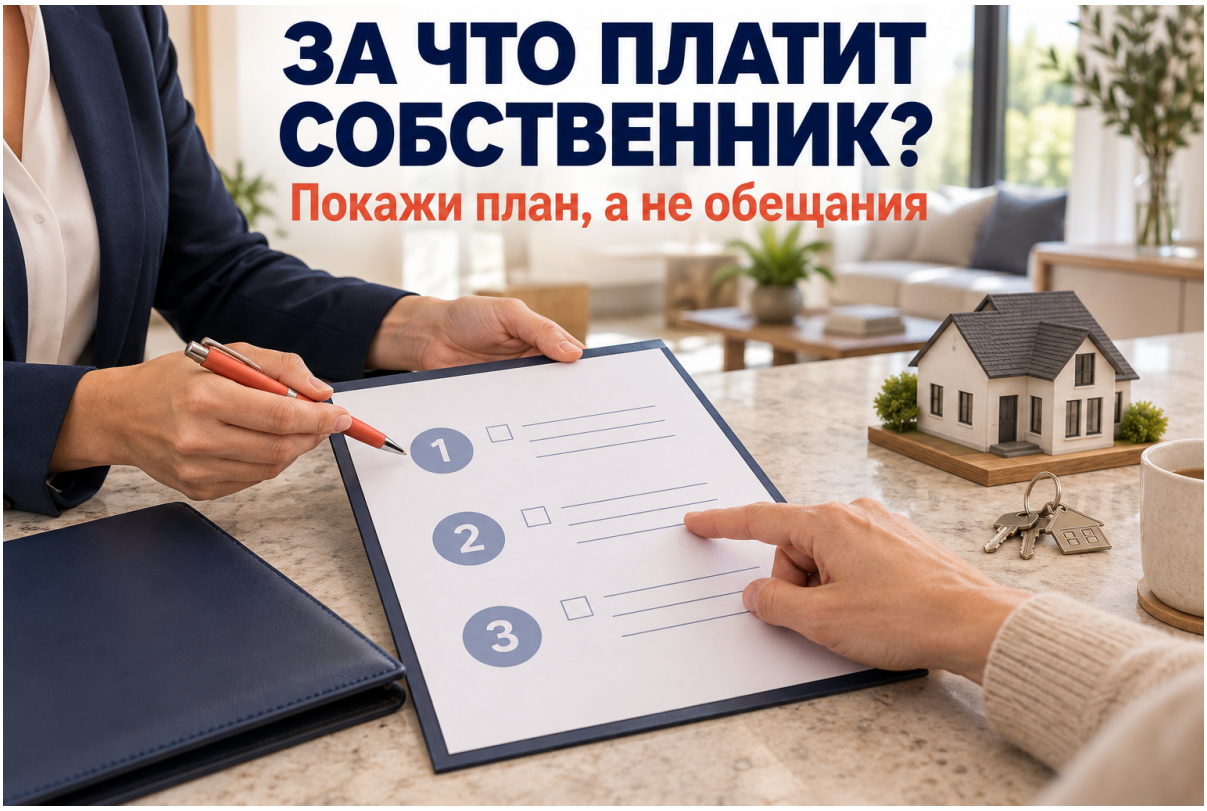
Встреча за услугу: доказательства, вопросы и согласованный план

Покажите состав работы через действия, видимые результаты и ответственность сторон.



13 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта услуги Михаила, вопросы Надежды, учебный отчёт и лист согласования контрольной точки.

Новый инструмент Нейросистемы риелтора. Михаил, Надежда и ситуация вымышлены. Это не презентация Кевина Уорда; цена и срок продажи не гарантируются.

Три вопроса собственника

После презентации собственник всё ещё спрашивает, что именно будет делать агент и за что предусмотрено вознаграждение.

Вопрос Надежды	Что показать	Что согласовать
Кто подготовит съёмку?	Состав подготовки	Доступ и участие
Как идут показы?	Порядок организации	Окна времени
Что при слабом интересе?	Образец разбора	Контрольную точку

Подготовьте исходные данные

- Уточните вопросы конкретного собственника.
- Разделите известные сведения и предварительные предположения.
- Опишите реальный состав своей услуги.
- Подготовьте честно обозначенные образцы работы.

Задача, работа и доказательство

1. Соберите вопросы владельца

Определите, что нужно решить на встрече.

Готово: Презентация отвечает на его задачу.

Не делайте так: Начать с длинной биографии.

2. Назовите действия и результаты

Для этапа укажите, что делаете и что человек получает.

Готово: Работу можно объяснить и проверить.

Не делайте так: Смешать действие с гарантией рынка.

3. Покажите образец

Подберите макет отчёта или другой результат по обещанию.

Готово: Учебный пример не назван кейсом.

Не делайте так: Приписать форме реальные продажи.

Что нужно получить перед продолжением

Ответственность, контроль и условия

4. Разведите ответственность

Согласуйте участие владельца, агента и специалистов.

Готово: Нет скрытых ожиданий по доступу и данным.

Не делайте так: Оставить всё на «разберёмся».

5. Назначьте контрольную точку

Определите порядок разбора фактических реакций.

Готово: Понятно, как обсуждаем изменения.

Не делайте так: Автоматически объяснять всё ценой.

6. Подведите условия и вопросы

Сверьте состав, оплату, расходы и продолжение.

Готово: Существенные условия понятны.

Не делайте так: Добиваться решения усталостью от презентации.

Что проверить после выполнения

Состав услуги без общих обещаний

Учебный макет плана. Он не устанавливает условия конкретного договора и не гарантирует продажу.

Этап	Видимый результат	Участие владельца
Подготовка	Перечень данных и задач	Предоставить сведения
Представление	Проверенные текст и фото	Согласовать данные и доступ
Показы	Порядок и обратная связь	Подтвердить окна
Разбор	Отчёт и варианты действий	Обсудить решение

Понятный состав помогает оценить предложение. Результат работы агента и рыночный исход следует различать.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Работаю индивидуально	Согласуем ваши окна показов и порядок изменений.
Регулярно отчитываюсь	Вот форма: действия, вопросы покупателей и решения.

Выберите действие по ситуации

Вопрос	Что сверить	Действие
Что входит?	Состав и исключения	Показать таблицу
Почему дороже?	Сопоставимые услуги	Обсудить различия
Мало интереса	Представление и обработку	Разобрать факты
Нужен другой участник	Кто принимает решение	Согласовать продолжение

Уточните перед решением

1. Какие вопросы собственник хочет закрыть?
2. Какой образец подтверждает обещание?
3. Как обсуждаем изменение плана?

18 проверок встречи с владельцем

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

Предложение

- [ ] **Задача владельца.** Уточнена. Если нет: спросите ожидание.
- [ ] **Исходные данные.** Имеют статус. Если нет: не изображайте готовый анализ.
- [ ] **Работы.** Названы. Если нет: расшифруйте услугу.
- [ ] **Результаты.** Проверяемы. Если нет: уберите общие слова.
- [ ] **Рыночный исход.** Не гарантирован. Если нет: разведите контроль.
- [ ] **Образцы.** Честно подписаны. Если нет: не выдавайте макет за кейс.

Ответственность

- [ ] **Данные.** Есть ответственный. Если нет: назначьте проверку.
- [ ] **Доступ.** Согласован. Если нет: уточните окна.
- [ ] **Состав имущества.** Подтверждается владельцем. Если нет: не обещайте от себя.
- [ ] **Специалисты.** Роль понятна. Если нет: уточните границу.
- [ ] **Изменения.** Обсуждаются. Если нет: не считайте рекомендацию согласием.
- [ ] **Помощник.** Знает ограничения. Если нет: передайте договорённости.

Условия

- [ ] **Оплата.** Объяснена. Если нет: сверьте порядок.
- [ ] **Допрасходы.** Видны. Если нет: не прячьте исключения.
- [ ] **Отчёт.** Имеет форму. Если нет: покажите образец.
- [ ] **Контрольная точка.** Согласована. Если нет: выберите период.
- [ ] **Основания.** Показаны. Если нет: не делайте вывод по впечатлению.
- [ ] **Следующий шаг.** Понятен. Если нет: запишите вопросы и действие.

Ваша карта работ

Обещайте только работы, которые действительно входят в ваше предложение.

Код задачи: _____ Дата: _____

Задача владельца	Действие / результат	Кто участвует	Контроль / образец

Принятое решение: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий шаг и дата: _____

Согласованное и открытые вопросы

Форма помогает подготовить договорённости, но не заменяет документы конкретной услуги.

Вопрос / условие	Что согласовано	Что уточнить	Кто / когда

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Вместо задачи — регалии. Вернитесь к вопросу..

Все работы одним словом. Расшифруйте состав..

Макет назван кейсом. Исправьте подпись..

Доступ обещан без владельца. Согласуйте окна..

Рекомендация принята за решение. Получите подтверждение..

Согласуйте следующий шаг

Формулировка для разговора

«Вот состав работы, результат каждого этапа и ваше участие. Отдельно отмечены расходы, ограничения и вопросы, которые нужно уточнить».

Первое действие после чтения

Заполните карту одной услуги и подберите по одному честному образцу к ключевым обещаниям.

Контакт ответственного: _____

Когда вернуться к проверке: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Встреча заканчивается только торгом о комиссии?

Пройдите диагностику для риелторов и проверьте ясность услуги, доказательства пользы и следующий шаг клиента.

Проверить предложение услуги →

Подготовлено 26.09.2026. Учебные примеры обозначены отдельно. Перед применением обновите данные своей задачи, документы и условия участников.

YesMasters: Кевин Уорд и обучение агентов недвижимости

Карта работ Михаила для Надежды

Учебный пример, который нужно адаптировать под фактический состав услуги.

Работа	Что получит владелец	Что требуется от него
Подготовка	Список исходных данных	Сведения и уточнения
Съёмка	Согласованный набор фото	Доступ и подготовка пространства
Объявление	Текст и характеристики	Проверка фактических данных
Показы	Согласованный порядок	Окна доступа
Обратная связь	Отчёт и вопросы	Решения по открытым пунктам

Оплата

Уточните отдельно, какие услуги и расходы включены, а какие согласуются дополнительно.

Граница

Агент показывает способ работы. Неизвестные сведения об объекте не становятся подтверждёнными из-за красивой таблицы.

Результат

Владелец должен понимать, что начинается после договорённости и где нужно его участие.

Образец отчёта с одной учебной строкой

Это макет, не результат реального объекта.

Период / действие	Наблюдение	Следующий вопрос
Учебный показ	Покупатель уточняет остающуюся мебель	Владелец подтверждает состав
Ваш период: _____	Ваше наблюдение: _____	Ваше действие: _____

Что добавить

Выполненные работы, обращения по выбранным определениям, наблюдения и вопросы для решения.

Чего не писать

Общее «всем понравилось» без содержания. Один комментарий не представляет весь рынок.

Контрольная точка

После согласованного периода обсуждаются факты, ограничения данных и варианты следующей проверки.

Изменение

Рекомендация агента не равна согласию владельца на изменение условий предложения.

Сравнение предложений и завершение встречи

Говорите о составе услуги, а не о достоинствах и недостатках конкурента.

Пункт сравнения	Ваше предложение	Другой вариант
Подготовка	Укажите фактическое	Уточнить
Показы и связь	Укажите порядок	Уточнить
Отчётность	Покажите форму	Уточнить
Отдельные расходы	Расшифруйте	Уточнить
Ограничения	Назовите	Уточнить

Вопрос

«Какие различия в составе для вас существенны и что осталось непонятным?»

Итог

Перечислите согласованное, открытые вопросы и следующий шаг. Не требуйте немедленного решения из-за длительности встречи.

Промпт

«Проверь макет услуги: обещания без результата, неясная ответственность, скрытые расходы. Не добавляй гарантии, опыт и клиентов».

Контроль

Сверьте каждое обещание с реальной практикой команды. Убедительный текст не подтверждает способность выполнить работу.