Встреча с понятным результатом

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

Понять запрос

- [ ] **Точные слова сохранены.** Есть формулировка и дата. Не оценочный ярлык.
- [ ] **Формат отделён от задачи.** Понятно от чего отказались. Не автоматическая потеря лида.
- [ ] **Причина не выдумана.** Неизвестное обозначено. Не предположение о страхе.
- [ ] **Обещание проверено.** Виден исходный материал или услуга. Не новая обязательная встреча.
- [ ] **Пауза или отказ учтены.** Последнее решение прочитано. Не старое приглашение.
- [ ] **Уточнение уместно.** Вопрос связан с реальной просьбой. Не анкета о возражениях.

Выбрать результат и формат

- [ ] **Итог конкретен.** Остаётся ответ или инструмент. Не всё обсудим.
- [ ] **Данные достаточны.** Известно на чём строится вывод. Не догадка по фотографии.
- [ ] **Ограничения обозначены.** Видно что ещё проверять. Не полная проверка на словах.
- [ ] **Формат обоснован.** Нужен для названной работы. Не визит ради плана встреч.
- [ ] **Выбор небольшой.** Есть основной путь и нужная альтернатива. Не меню из шести каналов.
- [ ] **Обещанное готово.** Проверены содержание и доступ. Не пустой файл.

Согласовать и продолжить

- [ ] **Согласие подтверждено.** Ответ клиента сохранён. Не предложение агента.
- [ ] **Срок ясен где нужен.** Есть время либо условие. Не выдуманное окно.
- [ ] **Граница контакта видна.** Понятен объём следующего шага. Не бесконечная серия звонков.
- [ ] **Ответственный определён.** Коллега видит актуальный шаг. Не несколько приглашений.
- [ ] **Результат записан отдельно.** Выдача не равна встрече. Не отчёт только об активности.
- [ ] **Старые задачи сняты.** Пауза и отказ меняют продолжение. Не прежняя цепочка.

Запишите факты и следующий шаг

Сначала впишите подтверждённый запрос. Неизвестную причину оставьте открытой. Формат выбирайте после определения достижимого результата.

Ситуация: _____ Проверил: _____

Слова клиента / задача	Данные / результат / ограничения	Формат / альтернатива

Офис обязателен для уже обещанного файла.. Выполните исходное обещание и отдельно предложите помощь..

Названа неподтверждённая причина отказа.. Вернитесь к словам клиента и нужному уточнению..

Встреча обещает больше, чем позволяют данные.. Сузьте результат и обозначьте открытые вопросы..

Получение материала записано как показ.. Разделите выдачу, выбор и согласованное событие..

После отказа остались старые напоминания.. Обновите задачи и передайте актуальное решение коллеге..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Приглашаете на встречу, но клиент не видит пользы?

Диагностическая карта для риелтора поможет сопоставить обещание в рекламе, первый ответ и следующий шаг.

Разобрать путь от обращения к встрече →

Карта барьеров, выбор формата по задаче, учебное сравнение и условия согласования следующего шага. Подготовлено 2026-10-14.