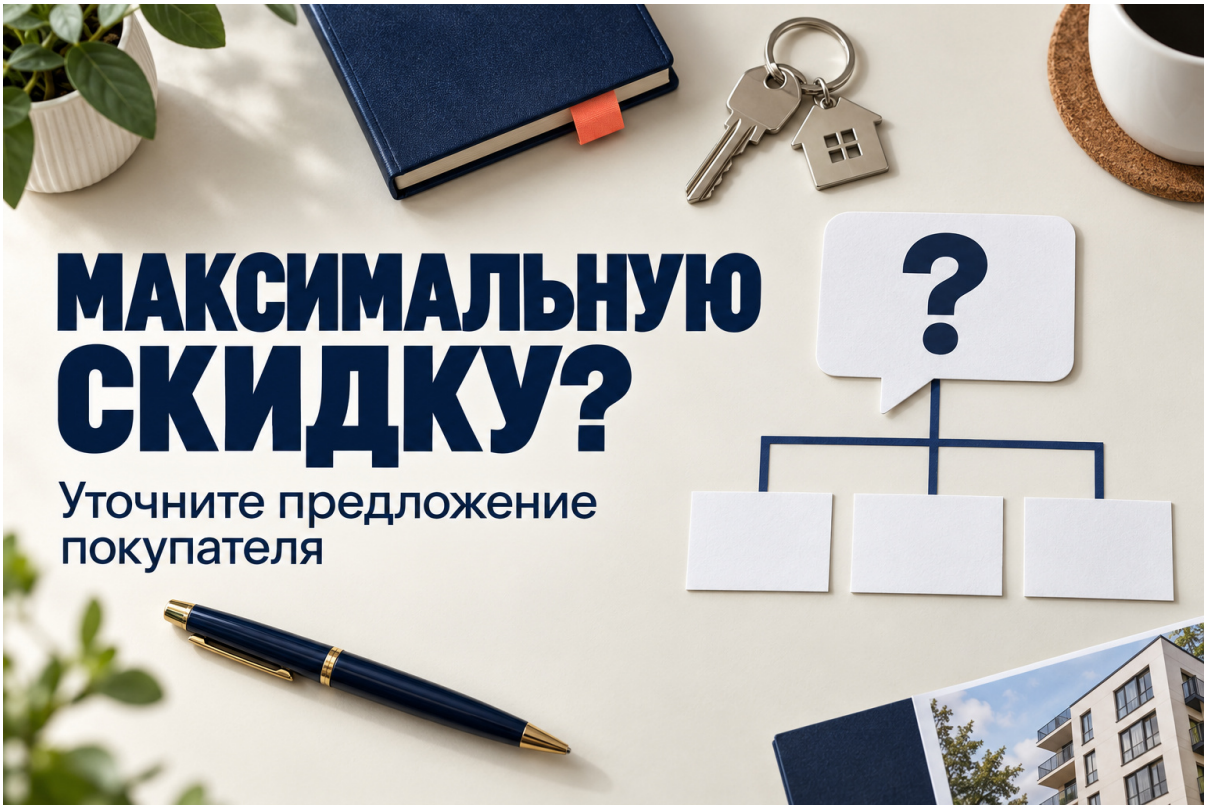
Максимальная скидка на что: сценарий уточнения

Выберите подходящую ветку разговора и превратите общую просьбу о скидке в понятное предложение или полезный следующий шаг.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пять веток ответа, заполненная карточка цены и условий, реплики для переписки, лист открытых вопросов и 18 проверок.

Авторский разговорный инструмент. Не гарантирует скидку и не определяет рыночную стоимость. Суммы и условия кейса учебные.

Сначала смысл просьбы, затем новый торг

Агент продавца получает вопрос о самой низкой цене, но пока не знает, что покупатель хочет предложить и какие вопросы остаются.

Ситуация	Задача агента	Не обещать
Просто сравнивает	Дать сведения	Неизвестную скидку
Есть предложение	Уточнить весь набор	Решение владельца
Есть препятствие	Понять основание	Автоматическое снижение

Сведения для конкретного ответа

- Кто обращается и на каком этапе.
- Актуальная цена и разрешённые сведения о торге.
- Смысл просьбы покупателя.
- Сумма, которую он разрешает передать.
- Связанные даты и имущество.
- Вопросы, остающиеся до решения.

Принять вопрос, выбрать ветку, уточнить

1. Примите вопрос и объясните уточнение

Скажите, что готовы обсудить более выгодные условия и хотите передать конкретную просьбу. Не начинайте с проверки серьёзности или длинной анкеты.

Готово: Покупатель понимает цель вопроса.

Не делайте так: Предъявлять интерес к цене как недостаток клиента.

2. Определите этап и подходящую ветку

Выясните, собирает ли человек информацию, имеет ли конкретную сумму, сравнивает ли объект или учитывает состояние. Не назначайте мотив по одной фразе.

Готово: Выбран один уместный путь разговора.

Не делайте так: Проходить все ветки подряд как допрос.

3. Уточните основание без лишнего раскрытия

Спросите о предложении и существенных условиях. Личный максимум и запас бюджета не требуются для передачи разрешённой суммы. Согласуйте пересказ личного объяснения.

Готово: Сведения соответствуют реальной задаче.

Не делайте так: Требовать весь финансовый резерв ради обсуждения цены.

Какой этап у этого обращения

Собрать вариант, передать, продолжить

4. Соберите конкретный вариант

Запишите цену объекта, дату, имущество и открытые вопросы. Если человек пока не готов, сохраните статус информационного обращения и предложите полезный следующий шаг.

Готово: Есть предложение либо понятный вопрос, а не выдуманная готовность.

Не делайте так: Назвать общую просьбу подтверждённым намерением купить.

5. Передайте владельцу точный статус

Назовите разрешённую сумму и условия, не обещая ответ за клиента. Обозначьте, что ещё нужно покупателю для решения.

Готово: Владелец понимает предмет и стадию обсуждения.

Не делайте так: Скрыть открытые вопросы ради более убедительного торга.

6. Вернитесь с ответом и следующим действием

Передайте решение или встречный вариант. Уточните, какие вопросы остаются. Не начинайте новый раунд снижения автоматически после каждого ответа.

Готово: Разговор переходит к согласованному действию.

Не делайте так: Считать каждое «а ещё?» разрешением снова менять чужую цену.

Что ещё нужно для решения

Из общего максимума в конкретные условия

Учебная квартира предлагается за 10,2 млн. Покупатель разрешил передать 9,95 млн при освобождении 18 декабря и сохранении кухонного гарнитура. Другие вопросы ещё уточняются.

Поле	Запись	Статус	Не подменять
Цена объявления	10,2 млн	Текущая запрашиваемая	Рыночной оценкой
Предложение	9,95 млн	Разрешено передать	Согласием продавца
Разница	250 тыс.	Арифметика	Гарантированной скидкой
Дата	18 декабря	Пожелание покупателя	Подтверждённым сроком
Имущество	Кухонный гарнитур	Часть предложения	Любой мебелью
Открытое	Остальные вопросы	Ещё уточняются	Готовой сделкой

10,2 минус 9,95 млн равно 250 тыс. Новая сумма имеет смысл вместе с датой и гарнитуром. Владелец ещё не принял вариант, а покупатель не объявлен готовым завершить сделку.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Сначала докажите, что вы серьёзный	Уточню, какое предложение хотите передать
Собственник точно уступит	Могу передать вариант и вернуться с решением
Если снизим, точно покупаете?	Какие вопросы ещё останутся для решения?

Пять веток одной просьбы

Ответ покупателя	Уточнение	Полезный шаг
Пока сравниваю	Что нужно узнать об объекте?	Дать разрешённые сведения
Есть конкретная сумма	Какие условия с ней связаны?	Собрать предложение
Рядом дешевле	Что именно сравниваем?	Проверить сопоставимость
Нужен ремонт	Что наблюдали и что хотите изменить?	Разделить факт и предпочтение
Хочу лучший вариант	Какой пункт важнее улучшить?	Определить предмет обсуждения

Три вопроса перед передачей

1. Какую сумму разрешено передать, а не какой скрытый максимум?
2. Что ещё важно кроме цены?
3. Какое действие станет следующим после ответа?

18 проверок ответа о скидке

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

Начало и смысл просьбы

- [ ] **Вопрос принят спокойно.** Нет ярлыка несерьёзности. Уберите оценку клиента.
- [ ] **Цель уточнения объяснена.** Нужен конкретный вариант. Скажите зачем спрашиваете.
- [ ] **Этап понятен.** Сбор сведений отделён от предложения. Уточните готовность.
- [ ] **Ветка выбрана.** Вопрос соответствует ответу. Не проходите всё подряд.
- [ ] **Цена актуальна.** Передаются разрешённые сведения. Сверьте источник.
- [ ] **Скидка не выдумана.** Нет обещания без решения. Обозначьте полномочия.

Основание и полный набор

- [ ] **Сумма относится к объекту.** Не спутана с общим бюджетом. Уточните назначение.
- [ ] **Резерв не требуется.** Не вытягиваются лишние данные. Спросите о передаваемом предложении.
- [ ] **Личное согласовано.** Можно пересказать объяснение. Уточните разрешение.
- [ ] **Сравнение проверяется.** Объявление не стало ценой сделки. Назовите источник.
- [ ] **Состояние описано точно.** Вкус не объявлен дефектом. Разделите основания.
- [ ] **Условия перечислены.** Есть дата, имущество и открытое. Соберите полный вариант.

Передача и продолжение

- [ ] **Статус точный.** Интерес не стал покупкой. Исправьте формулировку.
- [ ] **Владелец принимает решение.** Агент не обещает за него. Получите ответ.
- [ ] **Открытые вопросы сохранены.** Не скрыты ради торга. Передайте ограничения.
- [ ] **Нет требования раннего обещания.** Проверки остаются возможны. Спросите о следующем шаге.
- [ ] **Отказ допустим.** Общение можно завершить. Не преследуйте вопросами.
- [ ] **Новый раунд не автоматический.** Есть конкретный предмет. Не снижайте наугад.

Карточка уточнения просьбы

Если предложения пока нет, это нормальный статус. Не заполняйте пустые поля догадками о готовности клиента.

Объект: _____ Дата: _____

Ветка / ответ клиента	Что можно передать	Открытое / следующий шаг
Этап		
Основание		
Цена		
Условия		
Действие		

Разрешено передать: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий полезный шаг: _____

Предложение и обратная связь

Передавайте реальную реакцию владельца. Встречная сумма не означает, что остальные вопросы решены.

Условие предложения	Ответ собственника	Что ещё уточнить покупателю

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Назван неизвестный минимум владельца. уберите обещание.

Личный бюджет раскрывается без согласия. ограничьте сообщение.

Объявление стало доказанной сделкой. верните статус источника.

Общая просьба названа готовностью купить. уточните этап.

Цена обсуждается без остальных условий. соберите предложение.

Согласуйте следующий шаг

Начало разговора о цене

Понял вопрос о более выгодной цене. Я могу передать собственнику конкретное предложение. Какую сумму и условия хотите обсудить? Если пока сравниваете варианты, уточним сведения об объекте, которые нужны для следующего шага.

Первое действие после чтения

На следующем обращении о скидке определите этап и выберите одну ветку. Зафиксируйте разрешённое предложение либо полезный информационный шаг. Не добивайтесь заполнения всех полей любой ценой.

Кто отвечает со стороны владельца: _____

Что осталось открытым: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Вопрос о цене не переходит в понятный следующий шаг?

Проверьте обработку обращения, уточнение задачи и передачу предложения между участниками.

Проверить работу с обращениями →

Проверено 16.10.2026. Первичный материал PON о вопросах в переговорах связывает их с получением информации об интересах. Пять веток и пример разработаны самостоятельно.

Program on Negotiation: Are you asking enough questions?

Короткие реплики для пяти разных ответов

Используйте только подходящую реплику и слушайте ответ.

Пока сравнивает: «Сейчас заявлена такая цена. Что нужно уточнить об объекте, чтобы понять, стоит ли смотреть?» Сообщайте только актуальные и разрешённые сведения.

Есть сумма: «Какое предложение хотите передать и что в нём важно кроме цены?» Не заменяйте вопрос требованием раскрыть личный максимум.

Ссылается на соседний объект: «Какие характеристики и условия вы сравниваете?» Сохраните ссылку и проверьте сведения, не называя цену объявления фактом сделки.

Учитывает переделку: «Что именно хотите изменить и как это связано с вашим предложением?» Разделите наблюдение, выбранное улучшение и предполагаемый расход.

Хочет просто лучше: «Какой пункт сейчас важнее улучшить?» Если ответа нет, не придумывайте мотив. Можно оставить вопрос открытым или закончить разговор уважительно.

Сводка для собственника без преувеличенной готовности

Заполненный учебный текст сохраняет границы предложения.

«Покупатель разрешил передать 9,95 млн при освобождении 18 декабря и сохранении кухонного гарнитура. Сейчас заявлено 10,2 млн, разница 250 тысяч. Остальные вопросы ещё уточняются. Готовы рассмотреть этот набор или дать встречный вариант?»

Чего здесь нет: обещания завершить покупку, требования обязательной скидки и выдуманного минимального предела владельца. Агент передаёт конкретный предмет обсуждения.

После ответа владельца спросите покупателя, какие вопросы остаются и какое действие он готов обсудить дальше. Не требуйте отказаться от необходимых проверок ради новой суммы.

В журнале сохраните ответ обеих сторон и следующий шаг. Общая отметка «торгуемся» не объясняет, что именно ещё мешает решению.