Приоритеты клиента и понятное предложение

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

Приоритеты клиента

- [ ] **Задача.** Записана конкретно. Если нет: уточните поручение.
- [ ] **Личный вклад.** Понятно, что делает клиент. Если нет: разделите действия.
- [ ] **Формат.** Общие слова раскрыты примером. Если нет: спросите о ситуации.
- [ ] **Категории.** Подтверждены клиентом. Если нет: не выбирайте за него.
- [ ] **Противоречия.** Вынесены в вопросы. Если нет: согласуйте границы.
- [ ] **Догадки.** Не названы мотивами. Если нет: вернитесь к ответам.

Предложение

- [ ] **Действия.** Реально доступны. Если нет: уберите лишнее обещание.
- [ ] **Подтверждение.** Понятно клиенту. Если нет: укажите результат.
- [ ] **Исполнитель.** Назван по задаче. Если нет: разделите роли.
- [ ] **Связь.** Согласован рабочий формат. Если нет: уточните ожидание.
- [ ] **Срочность.** Есть отдельный порядок. Если нет: не обещайте неизвестное.
- [ ] **Ограничение.** Стоит рядом с обещанием. Если нет: добавьте условие.

Сравнение и согласование

- [ ] **Объём.** Не скрыто сокращение. Если нет: покажите изменения.
- [ ] **Конкурент.** Нет домыслов о качестве. Если нет: сравните известные условия.
- [ ] **Стоимость.** Связана с реальным составом. Если нет: уточните предмет.
- [ ] **Понимание.** Проверено пересказом пункта. Если нет: обсудите разницу.
- [ ] **Статус.** Получение не равно согласию. Если нет: отметьте реальное состояние.
- [ ] **Продолжение.** Есть открытые вопросы и шаг. Если нет: согласуйте разговор.

Запишите факты и следующий шаг

Перед обсуждением комиссии заполните три главных приоритета. Если пользы пункта не видно, уточните задачу, а не добавляйте рекламные обещания.

Задача: _____ Проверил: _____

Что важно клиенту	Наше действие	Подтверждение	Открытый вопрос

Приоритет придуман агентом. Уточните его словами клиента..

Услуга шире возможностей команды. Сузьте обещание до выполнимого..

Сокращение объёма скрыто. Покажите изменение ролей..

Сравнение основано на слухах. Оставьте неизвестные поля открытыми..

Получение текста названо согласием. Запишите реальный статус обсуждения..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиенты считают все услуги одинаковыми?

Диагностическая карта для риелторов поможет описать ваше предложение, подтверждения работы и продолжение первого разговора. Выберите один элемент, который стоит сделать понятнее.

Проверить своё предложение →

Начинайте с того, что важно клиенту. Затем согласуйте действия, подтверждения и ограничения, которые реально можете выполнить. Подготовлено 26.09.2026.