Итог консультации продавца

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

Задать рамку

- [ ] **Уточнить вопрос.** Понятен желаемый итог. Не начинать с презентации.
- [ ] **Выбрать масштаб.** Одна текущая задача выделена. Не обещать решить всю продажу.
- [ ] **Согласовать формат.** Есть время и результат. Не подменять консультацию анкетой.
- [ ] **Собрать нужное.** Вводные относятся к вопросу. Не запрашивать лишнюю личную историю.
- [ ] **Пометить предположения.** Ориентиры видны. Не превращать их в основания.
- [ ] **Проверить понимание.** Владелец мог поправить пересказ. Не считать молчание подтверждением.

Дать предметный разбор

- [ ] **Разделить известное.** Факты и открытое не смешаны. Не делать вид полного знания.
- [ ] **Ограничить вывод.** Объём ответа понятен. Не обещать цену без анализа.
- [ ] **Показать варианты.** Различия содержательные. Не создавать ложный выбор.
- [ ] **Назвать зависимости.** Участникам ясны условия шага. Не скрывать недостающие сведения.
- [ ] **Объяснить рекомендацию.** Причины связаны с задачей. Не выдавать её за решение клиента.
- [ ] **Уточнить выбор.** Маршрут назвал владелец. Не записывать предложенное как принятое.

Закончить проверяемым итогом

- [ ] **Собрать одну страницу.** Вопрос, основания и выбор видны. Не отправлять только перечень услуг.
- [ ] **Назвать исполнителя.** Понятно, кто действует. Не назначать чужую работу молча.
- [ ] **Различить статусы.** Согласовать время не равно назначить. Не выдумывать дату.
- [ ] **Сохранить открытое.** Есть нужный источник ответа. Не закрывать тему по факту разговора.
- [ ] **Принять поправки.** Актуальная версия доступна. Не передавать коллеге старый черновик.
- [ ] **Согласовать контакт.** Продолжение выбрано. Не писать ежедневно по умолчанию.

Запишите факты и следующий шаг

Полезный итог показывает границы ответа. Предложенный вариант, выбранное действие и назначенная встреча требуют разных подтверждений.

Продавец: _____ Вопрос консультации: _____

Разобранный вопрос / основания	Открытое / источник ответа	Шаг / исполнитель / статус

Главный вопрос продавца не сформулирован. вернитесь к ожидаемому результату.

Точная цена названа без оснований. обозначьте необходимый анализ.

В итог попали придуманные сроки. согласуйте реальный порядок.

Предложенный шаг назван заказом. проверьте выбор владельца.

Молчание после резюме принято за согласие. сохраните статус без подтверждения.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После консультации продавец не понимает следующий шаг?

Проверьте в диагностической карте, как выбирается задача, фиксируются основания и подтверждается продолжение. Найдите разрыв между полезным разговором и понятным действием.

Разобрать итог консультации →

Полезность консультации определяется решённым вопросом и ясностью продолжения. Количество рассказанных услуг не подтверждает, что задача продавца разобрана. Подготовлено 2026-10-16.