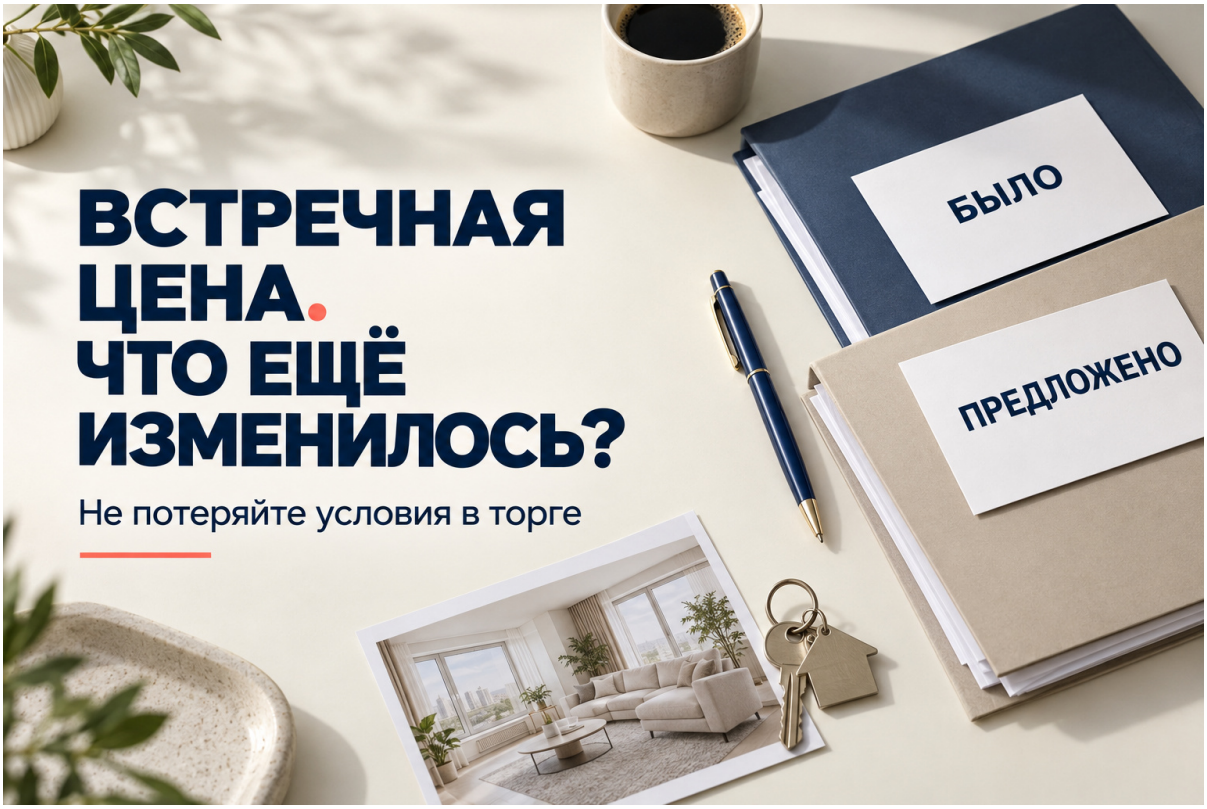
Ответ на предложение: цена, сроки и открытые вопросы

Передайте встречный вариант целиком и сохраните, кто предложил изменение, кто ответил и что ещё не согласовано.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три заполненные версии условий квартиры, журнал изменений, карточка пересказа, сценарий исправления ошибки и 18 проверок.

Авторский журнал переговоров, не замена документам сделки. Суммы и даты учебные. Предложение и принятое решение имеют разные статусы.

Встречный ответ хранит весь пакет

Стороны обмениваются новыми суммами и условиями, а агент рискует потерять связь между ними при пересказе.

Что сохраняем	Зачем	Типичная ошибка
Исходную версию	Видеть изменения	Стереть её новой цифрой
Связь условий	Передать смысл	Оставить только скидку
Статус ответа	Не объявить согласие	Считать интерес принятием

Что собрать перед пересказом

- Исходный пакет с датой и автором.
- Точный ответ без усиления и сокращения условий.
- Изменённые и неизменённые пункты.
- Зависимости между ценой, сроком и имуществом.
- Кто принимает решение и кто передаёт сообщение.
- Актуальная версия и открытые расхождения.

Исходное, статус и изменение

1. Восстановите исходную версию

Соберите объект, цену, дату, имущество и другие существенные пункты. Сохраните неизвестное. Если данные пришли из разных каналов, проверьте противоречия до нового пересказа.

Готово: Есть понятная точка сравнения.

Не делайте так: Сравнивать новую цену с памятью о старом разговоре.

2. Различите вопрос и встречный пакет

Уточните, человек спрашивает о предмете, готов рассмотреть вариант или предлагает новую комбинацию. Вашу проверочную идею не приписывайте стороне как её твёрдую позицию.

Готово: Статус ответа установлен.

Не делайте так: Считать вопрос о шкафе требованием передать его.

3. Отметьте изменения по пунктам

Сверьте сумму, дату и состав имущества. Используйте отметки без изменения, новое, изменено и уточняется. Не ограничивайтесь размером скидки.

Готово: Видны все различия, влияющие на решение.

Не делайте так: Говорить «осталось сто тысяч», когда дата тоже не совпала.

Какой пункт легко потерять за суммой

Зависимость, решение и актуальность

4. Сохраните связанные условия

Перенесите «при условии» и другие зависимости. Не объединяйте выгодные части разных версий в якобы согласованный пакет. Если предлагаете собственную комбинацию, назовите её новым вариантом.

Готово: Цена передана вместе с основанием её предложения.

Не делайте так: Выбрать сумму из одного ответа, срок из другого без согласования.

5. Получите ответ принимающего решение

Передайте пакет целиком и уточните реакцию по существенным пунктам. Частичную готовность обсуждать не расширяйте до принятия всего. Сохраняйте границы полномочий агента.

Готово: Понятно, что действительно подтверждено.

Не делайте так: Обещать ответ за отсутствующего собственника.

6. Обновите текущий статус и следующий шаг

Сохраните новую версию с автором и датой. Отметьте открытые расхождения и кто их проверяет. При ошибке исправьте конкретный пункт у затронутых участников.

Готово: Следующий разговор опирается на актуальные условия.

Не делайте так: Оставлять две противоречащие сводки без пояснения.

Кто подтвердил текущую комбинацию

Три версии, три разных набора условий

Учебная продажа. Три последовательные версии относятся к одному объекту; ни одна не объявлена окончательным соглашением сторон.

Версия	Цена	Освобождение	Имущество
Исходная	10,7 млн	24 ноября	Кухонный гарнитур
Ответ покупателя	10,5 млн	10 ноября	Гарнитур и шкаф
Ответ продавца	10,6 млн	24 ноября	Гарнитур без шкафа

Покупатель предлагает на 200 тыс. меньше и на 14 дней раньше. Ответ продавца выше предложения покупателя на 100 тыс., но дата и шкаф также различаются. Нельзя свести остаток переговоров только к сумме.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Почти согласны, осталось сто тысяч	Цена отличается на сто тысяч, дата и шкаф также не совпали
Покупатель хочет скидку	Покупатель связал новую цену с датой и шкафом
Собрали лучшее из обоих ответов	Это новая комбинация, её нужно отдельно обсудить

Не каждый ответ является новым предложением

Ответ стороны	Как записать	Что дальше
Вопрос о пункте	Запрос сведений	Ответить или уточнить
Готовность обсуждать	Предварительный интерес	Уточнить конкретный шаг
Новая комбинация	Контрпредложение целиком	Передать на решение
Часть устраивает	Конкретные пункты и границы	Проверить зависимости
Не принимает вариант	Отказ от данного пакета	Уважить ответ, уточнить допустимое продолжение

Три вопроса к текущей версии

1. На какую версию мы сейчас отвечаем?
2. Какое «при условии» потерялось при пересказе?
3. Кто подтвердил именно эту комбинацию?

18 проверок встречного пакета

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

Версии и источник

- [ ] **Объект один.** Сравниваются условия одной квартиры. Проверьте обозначение.
- [ ] **Исходное сохранено.** Старая версия не стёрта. Восстановите точку сравнения.
- [ ] **Автор указан.** Понятно кто предложил. Не приписывайте свою идею клиенту.
- [ ] **Дата есть.** Различим порядок ответов. Уточните актуальность.
- [ ] **Статус определён.** Вопрос не стал предложением. Проверьте смысл.
- [ ] **Открытое сохранено.** Пробел не заполнен догадкой. Назовите неизвестное.

Содержание изменения

- [ ] **Цена сверена.** Разница посчитана верно. Пересчитайте.
- [ ] **Дата сверена.** Не потеряно изменение времени. Укажите точную дату.
- [ ] **Имущество перечислено.** Предметы не обобщены до «всё». Уточните состав.
- [ ] **Связь условий сохранена.** Есть условие новой суммы. Не передавайте только число.
- [ ] **Неизменное тоже видно.** Понятно что сохраняется. Сверьте базу.
- [ ] **Новый пакет не собран молча.** Части разных версий не склеены. Назовите новое предложение.

Передача и результат

- [ ] **Полномочия учтены.** Решает нужный участник. Не обещайте за него.
- [ ] **Частичное не стало полным.** Согласие имеет объём. Назовите границы.
- [ ] **Основания не выдуманы.** Нет фиктивных обстоятельств. Передайте разрешённое объяснение.
- [ ] **Личное не раскрывается автоматически.** Согласован состав сведений. Уберите лишнее.
- [ ] **Ошибка исправлена.** Затронутые участники знают поправку. Не оставляйте старую версию рядом.
- [ ] **Следующий шаг понятен.** Есть действие и ответственный. Не пишите только «переговоры идут».

Сравнение исходного и встречного

Неизменённый пункт тоже отметьте. Новая сумма не отменяет остальные условия автоматически.

Объект: _____ Дата: _____

Пункт	Исходная версия	Встречная версия / статус
Цена		
Дата		
Имущество		
Зависимость		
Открытое		

Какие пункты связаны между собой: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда вернёмся со статусом: _____

Журнал версий и ответов

Каждый раунд получает свою запись. Текущее обсуждение и подтверждённое решение держите раздельно.

Версия / автор / дата	Что предложено и с чем связано	Ответ / кто подтверждает

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Осталась только цена в пересказе. восстановите весь пакет.

Согласие на пункт стало полным. уточните объём.

Выгодные части разных версий смешаны. обозначьте новый вариант.

Старый чат принят за актуальный. сверьте дату и автора.

Чужой мотив усилен для давления. верните точное объяснение.

Согласуйте следующий шаг

Передача ответа продавца

Продавец предложил 10,6 млн с освобождением 24 ноября и без передачи шкафа. Это отличается от вашего варианта по цене, дате и имуществу. Какие пункты готовы обсудить дальше?

Первое действие после чтения

Возьмите один текущий обмен предложениями. Восстановите три последние версии и отметьте изменения. Перед следующим звонком проверьте, не исчезли ли дата, имущество или связь условий.

Кто принимает решение по пакету: _____

Какие расхождения ещё открыты: _____

Другие материалы Нейросистемы →

При передаче условий стороны начинают понимать друг друга по-разному?

Проверьте фиксацию предложений, источник согласия и переход к следующему действию.

Проверить работу с договорённостями →

Проверено 16.10.2026. Первичный материал PON найден в поисковой выдаче, подтверждает обсуждение нескольких вопросов и обмен условий. Все кейсы и таблицы авторские.

Program on Negotiation: How to Counteroffer in Business Negotiation

Карточка точной передачи встречного ответа

Заполните перед коротким звонком, чтобы не потерять смысл за новой суммой.

На какую версию отвечаем: дата и автор. Новая сумма: точное число и статус. Изменение даты: конкретная дата или открытый вопрос. Имущество: что добавляется, исключается или остаётся. Зависимость: при каком сочетании действует предложение.

Что нужно от получателя: ответ по пакету, уточнение одного пункта или разрешение передать его дальше. Кто принимает решение: собственник, покупатель или другой уполномоченный участник.

Если вы предлагаете собственную комбинацию, скажите это прямо. Фраза «можно обсудить такой вариант» не должна позже превратиться в «покупатель уже согласился».

Исправление неверно переданной даты

Учебный пример ошибки агента без обвинения сторон.

«В прошлой сводке я указал 10 ноября. Продавец подтвердил только 24 ноября. Ранняя дата не согласована, это моя неточность. Исправляю запись и хочу уточнить, как это влияет на ваш ответ».

После поправки не считайте остальные условия принятыми автоматически. Проверьте, сохраняется ли готовность обсуждать сумму при актуальной дате и составе имущества.

В журнале оставьте след: какой пункт ошибочен, как исправлен, кому сообщено и какой новый ответ получен. История помогает точности, а не поиску виновного ради спора.