Шесть проверок после разговора

Критерий	Да / нет / неизвестно	Доказательство
Задача разговора решена		
Границы и полномочия соблюдены		
Существенные условия зафиксированы		
Понимание сторон совпадает		
Выполнимость подтверждена для текущего этапа		
Следующий шаг согласован		

Критическое противоречие
Не складывайте отметки в общий балл. При нарушении обязательного условия назовите его отдельно и не объявляйте пакет принятым.

Главный открытый вопрос	Как закрыть / кто решает

Лист результата и развилки

Поле	Моя запись
Предложенный пакет / версия	
Подтверждённые условия	
Противоречия	
Неизвестные пункты	
Исход: согласование, пауза или отказ	
Основание вывода	
Следующий шаг / согласие / срок	

Контроль учебного случая
А выше ценовой границы, но на восемь дней раньше допустимого срока. Б требует уточнения расчётов. В ниже цены на 50 000. Ни один пакет не принят автоматически.

Что сообщить клиенту	Что нельзя объявлять подтверждённым

Источники и проверка

Harvard Program on Negotiation: подготовка и оценка альтернатив