Разделите бюджет, цену и торг

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

Уточнить значение

- [ ] **Записать реплику.** Понятен предмет «дорого». Не угадывать мотив.
- [ ] **Разделить причины.** Бюджет и ценность не слиты. Не заменять расчёт убеждением.
- [ ] **Определить предел.** Известно, к чему относится сумма. Не считать её ценой квартиры.
- [ ] **Сохранить состав.** Клиент подтвердил включённое. Не придумывать универсальные расходы.
- [ ] **Проверить источники.** Статусы чисел видны. Не выдавать оценку за факт.
- [ ] **Ограничить запрос данных.** Сведений достаточно для задачи. Не собирать лишние детали семьи.

Проверить расчёт и сравнение

- [ ] **Сложить все строки.** Итог воспроизводим. Не убирать неудобные расходы.
- [ ] **Посчитать разницу.** Есть превышение или остаток. Не называть остаток скидкой.
- [ ] **Отметить условный сценарий.** Уступка ещё не принята. Не подменять цену ожиданием.
- [ ] **Сверить критерии.** Сравниваются нужные свойства. Не навязывать чужую ценность.
- [ ] **Различить цены.** Объявление не названо сделкой. Не выдумывать подтверждение.
- [ ] **Убрать прогноз дохода.** Нет обещания роста стоимости. Не оправдывать цену гарантией.

Согласовать маршрут

- [ ] **Выбрать действие.** Его подтвердил покупатель. Не торговаться от его имени без позиции.
- [ ] **Определить передаваемое.** Личный предел не раскрыт автоматически. Не путать смету и предложение.
- [ ] **Получить ответ.** Статус стороны фактический. Не обещать согласие продавца.
- [ ] **Пересчитать итог.** Условия проверены вместе. Не оценивать только размер уступки.
- [ ] **Обновить карточку.** Новая версия имеет дату. Не подгонять предел под объект.
- [ ] **Проверить нейросеть.** Арифметика пересчитана отдельно. Не принимать выдуманный кредит или скидку.

Запишите факты и следующий шаг

Сумма, остающаяся на цену квартиры, не означает обязанность продавца уступить. Условный сценарий не записывайте как достигнутую договорённость.

Объект: _____ Смысл ограничения: _____

Общий предел / включённое	Итог / разница / статус	Выбранный маршрут

Цена объекта равна общему пределу, другие расходы забыты. уточните состав и пересчитайте.

Предполагаемая скидка уже стоит в итоговой смете. отделите условный сценарий.

Отделка не нужна клиенту, но навязывается как выгода. вернитесь к его приоритету.

Число из объявления названо ценой сделки. исправьте качество источника.

Личный предел передан продавцу без обсуждения. согласуйте необходимый объём сведений.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После слова «дорого» разговор заходит в тупик?

Разберите, чего не хватает процессу: полного расчёта, критериев сравнения или сформулированной позиции покупателя. Диагностическая карта поможет найти этот переход.

Разобрать разговор о цене →

Доступность покупки, оценка объекта и предложение продавцу требуют разных вопросов. Одна удачная реплика не отменяет ограничения бюджета. Подготовлено 2026-10-16.