Вопрос клиента и его следующий шаг

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

Смысл

- [ ] **Первый вопрос.** Сохранён. Если нет: запишите без ярлыка.
- [ ] **Цель ответа.** Уточнена. Если нет: спросите решение.
- [ ] **Сейчас.** Описано. Если нет: назовите проблему.
- [ ] **Желаемое.** Понятно. Если нет: уточните признак.
- [ ] **Препятствие.** Известно. Если нет: найдите пробел.
- [ ] **Пересказ.** Подтверждён. Если нет: дайте исправить.

Точность

- [ ] **Слова клиента.** Отделены. Если нет: сохраните источник.
- [ ] **Гипотеза.** Помечена. Если нет: не пишите как факт.
- [ ] **Срок.** Расшифрован. Если нет: уточните событие.
- [ ] **Участники.** Понятны. Если нет: не заменяйте отсутствующего.
- [ ] **Неизвестное.** Сохранено. Если нет: не заполняйте догадкой.
- [ ] **Ярлыки.** Убраны. Если нет: запишите задачу.

Продолжение

- [ ] **Шаг.** По стадии. Если нет: не торопите продажу.
- [ ] **Результат.** Назван. Если нет: объясните пользу.
- [ ] **Материал.** По задаче. Если нет: свяжите с вопросом.
- [ ] **Первое действие.** Понятно. Если нет: покажите заполнение.
- [ ] **Применение.** Не равно отправке. Если нет: уточните результат.
- [ ] **Новый вопрос.** Обновлён. Если нет: не начинайте с нуля.

Запишите факты и следующий шаг

Лучшее понимание задачи не всегда ведёт к немедленной сделке. Сохраняйте реальное намерение человека.

Задача: _____ Проверил: _____

Сказано	Моя гипотеза	Уточнить	Согласованный шаг

Прямой вопрос проигнорирован. Объясните путь ответа..

Гипотеза стала фактом. Исправьте статус..

Срок без события. Уточните смысл..

Всем один следующий шаг. Сверьте стадию..

Отправка равна применению. Проверьте результат..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Разговоров много, понятных продолжений мало?

Пройдите диагностическую карту для риелторов и проверьте путь от обращения до полезного материала, ответа и следующего действия.

Проверить продолжение разговора →

Гайд помогает составить конспект; чек-лист проверяет, не добавили ли вы клиенту намерения, которых не было. Подготовлено 26.09.2026.