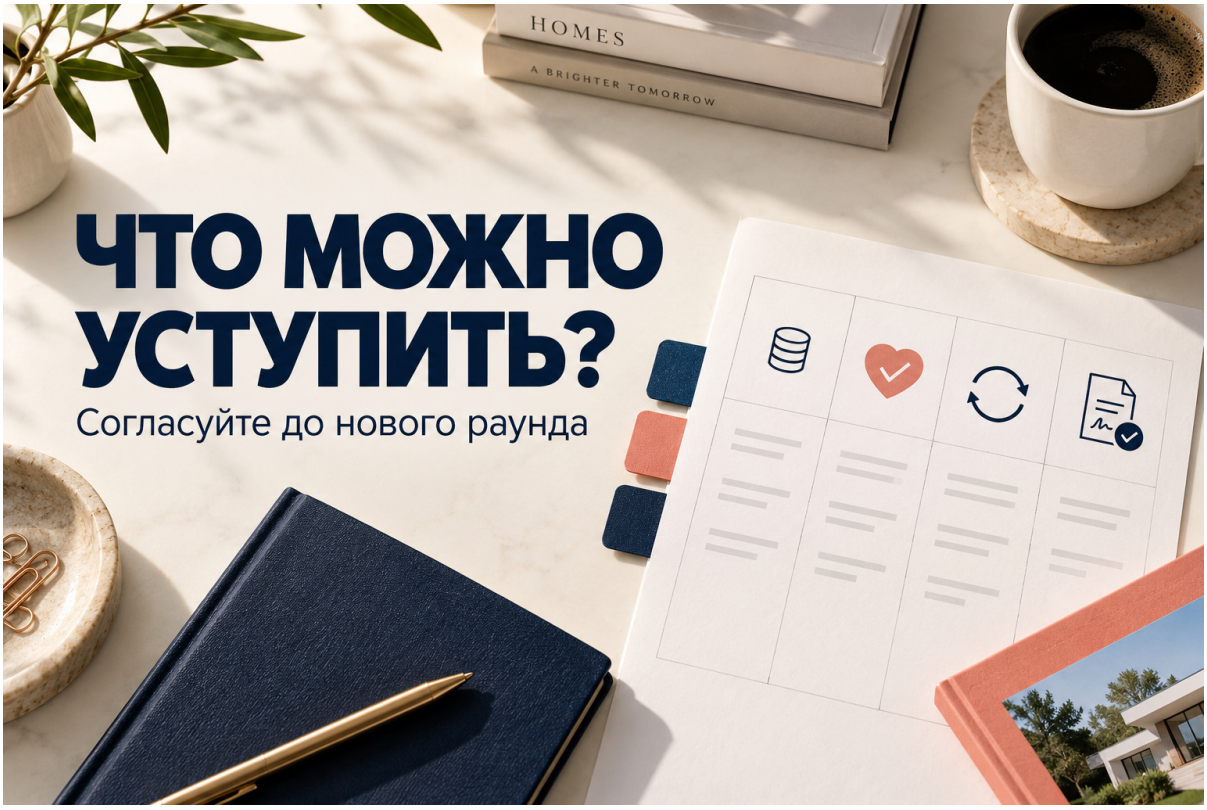
Карта обмена условиями сделки

Разберите возможные уступки с собственником по стоимости, пользе, стадии решения и разрешению до нового разговора с покупателем.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Четыре оси проверки, три заполненные просьбы, карта статусов, лист разрешений и отдельные 18 проверок перед раундом.

Авторский инструмент подготовки. Не оценка рыночной стоимости и не юридическое определение обратимости обязательств. Все ситуации учебные.

Сначала разрешение, затем выбор варианта

Покупатель просит несколько изменений, а агенту нужно заранее определить, что можно предложить, что проверить и что пока не разрешено.

Проверка	Что выясняем	Чего не делаем
Стоимость и польза	Последствия и интерес	Не ставим выдуманные суммы
Стадия	Что уже произошло	Не обещаем свободную отмену
Разрешение	Что можно предложить	Не решаем за клиента

Что собрать до нового раунда

- Точные просьбы покупателя.
- Собственные приоритеты владельца.
- Расходы и организационные последствия вариантов.
- Подтверждённый интерес другой стороны.
- Стадия обсуждения или исполнения.
- Конкретное разрешение и его дата.

Просьбы, стоимость и польза

1. Разделите просьбы на самостоятельные пункты

Вместо общего «хочет улучшить условия» запишите цену, конкретное имущество и точную дату. Сохраните зависимость пунктов, если просьба относится к пакету.

Готово: Видны отдельные решения и их связь.

Не делайте так: Рассматривать три разных просьбы как одну скидку.

2. Выясните стоимость для собственника

Обсудите деньги, действия, время и личное значение. Не присваивайте неудобству произвольную цену. Неизвестный расход отметьте как вопрос.

Готово: Оценка отражает обстоятельства клиента.

Не делайте так: Решить, что ненужный агенту шкаф ничего не стоит владельцу.

3. Проверьте пользу покупателю

Спросите, нужен ли именно этот вариант и какую задачу он решает. Отделите сказанное покупателем от своей гипотезы. Интерес не равен согласию на любой обмен.

Готово: Есть источник оценки полезности.

Не делайте так: Считать любую мебель подходящим подарком.

Какая оценка пока является гипотезой

Стадия, разрешение и действие

4. Укажите стадию и возможность пересмотра

Различите идею, предложение, согласование и уже совершённое действие. Проверьте возникающие расходы и зависимости. Правовые последствия не выводите из своей таблицы.

Готово: Понятно, где требуется дополнительная проверка.

Не делайте так: Назвать обещание свободно отменяемым без оснований.

5. Зафиксируйте конкретное разрешение

Запишите, что агент может предложить и при каком сочетании условий. Вариант без разрешения не становится доступным из-за высокой полезности.

Готово: Граница полномочий понятна.

Не делайте так: Расширить разрешение на один шкаф до всей мебели.

6. Выберите действие для каждой строки

Разрешённое можно передать с условиями. Неизвестное нужно проверить. Неразрешённое нельзя обещать. После ответа обновите карту, не раскрывая личные резервы автоматически.

Готово: Есть следующий шаг по каждому пункту.

Не делайте так: Отправить покупателю весь внутренний лист клиента.

Что можно передать уже сейчас

Три просьбы, три разных статуса

Учебный покупатель просит ещё 100 тыс. снижения, шкаф в спальне и освобождение на семь дней раньше. Это три решения с разными последствиями и разрешениями.

Просьба	Последствие / польза	Разрешение	Действие
Ещё 100 тыс.	Денежное изменение; покупатель просит	Нет	Не обещать
Шкаф в спальне	Владельцу не нужен; покупателю нужен	При сохранении цены	Предложить связку
На семь дней раньше	Следующее жильё не готово; польза срока уточняется	Не подтверждено	Проверить возможность

Разрешённый вариант не выбран «по баллам». Его можно передать, потому что интерес покупателя известен и владелец разрешил конкретную связку. Ранний срок остаётся вопросом, а дополнительная сумма не обещана.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Шкаф вам ничего не стоит	Что изменится для вас, если его оставить?
Этот вариант набрал больше баллов	Сначала проверим разрешение и возможность
Можно оставить мебель	Разрешено предложить только шкаф при сохранении цены

Выберите действие для каждой строки

Состояние строки	Статус	Следующий шаг
Разрешено и выполнимо	Можно предложить	Передать полную связку
Польза только предполагается	Гипотеза	Уточнить интерес
Расходы неизвестны	Нужен расчёт	Собрать сведения
Разрешения нет	Не обещать	При необходимости обсудить с владельцем
Обстоятельства изменились	Нужна актуализация	Сверить существенную зависимость

Три вопроса к выбору

1. Кому принадлежит оценка полезности?
2. Что уже произошло и что ещё можно только обсуждать?
3. Какое точное разрешение есть у агента?

18 проверок матрицы уступок

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

Последствия и интерес

- [ ] **Просьбы разделены.** Цена, имущество и срок видны. Запишите пункты.
- [ ] **Стоимость уточнена.** Есть последствия для владельца. Не оценивайте за него.
- [ ] **Старая цена вещи не подменяет оценку.** История покупки отделена. Уточните текущую задачу.
- [ ] **Неизвестное отмечено.** Нет ложного нуля. Запросите сведения.
- [ ] **Польза имеет источник.** Есть ответ покупателя. Проверьте гипотезу.
- [ ] **Интерес не стал согласием.** Обмен отдельно обсуждается. Уточните пакет.

Стадия и разрешение

- [ ] **Стадия названа.** Идея и исполнение различены. Уточните что произошло.
- [ ] **Расходы пересмотра проверяются.** Нет обещания бесплатной отмены. Проверьте условия.
- [ ] **Разрешение конкретно.** Указан предмет изменения. Не расширяйте его.
- [ ] **Связь условий сохранена.** Шкаф при сохранении цены. Передайте целиком.
- [ ] **Актуальность сверена.** Зависимости не изменились. Обновите при необходимости.
- [ ] **Запрет не компенсирован баллами.** Полномочия действуют раньше оценки. Исключите недопустимое.

Передача и обновление

- [ ] **Статусы понятны.** Предложить, проверить, не обещать. Разделите действия.
- [ ] **Резервы не раскрыты автоматически.** Личная карта остаётся внутренней. Выберите разрешённые сведения.
- [ ] **Субъективность подписана.** Оценка не названа научной. Укажите чья она.
- [ ] **Ответ покупателя учтён.** Польза проверена заново при изменении. Обновите строку.
- [ ] **Не навязывается ненужное.** Есть возможность отказаться. Уточните задачу.
- [ ] **Следующий шаг назначен.** Понятен ответственный. Не оставляйте только цвет статуса.

Карта стоимости и разрешений

Неизвестность обозначайте явно. Разрешение и выполнимость проверяются до выбора самого полезного варианта.

Объект: _____ Версия: _____

Вариант / стоимость	Польза / источник	Стадия / разрешение
Цена		
Имущество		
Дата		
Расходы		
Другой пункт		

Разрешённый вариант: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что проверяем до предложения: _____

Внутренний лист полномочий

Это внутренний лист. Для внешнего сообщения выбирайте только разрешённое предложение, не раскрывая весь резерв клиента.

Что разрешено / при чём	Дата / существенная зависимость	Что передаём / следующий шаг

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Полезность заменяет разрешение. сверьте полномочия.

Шкаф стал всей мебелью. верните точный предмет.

Польза придумана агентом. спросите покупателя.

Ранний переезд не проверен. не обещайте срок.

Внутренний предел уходит наружу. согласуйте состав сообщения.

Согласуйте следующий шаг

Разрешённый вариант для покупателя

Собственник разрешил предложить оставить шкаф в спальне при сохранении текущей обсуждаемой цены. Более раннее освобождение ещё проверяется. Подходит ли вам вариант со шкафом и какие вопросы по нему остались?

Первое действие после чтения

До следующего раунда возьмите три просьбы и заполните четыре оси. Для каждой выберите одно действие: предложить, проверить или не обещать. Передайте владельцу открытые вопросы.

Кто подтвердил границы: _____

Какие сведения остаются внутренними: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Агент и собственник по-разному понимают допустимый торг?

Проверьте, как фиксируются разрешения, изменения условий и ответы клиентов.

Проверить согласование решений →

Проверено 16.10.2026. Материал PON о подготовительном листе прочитан, подтверждает согласование оценок с принимающими решения. Четыре оси и формы авторские.

Program on Negotiation: A Negotiation Preparation Worksheet

Четыре оси без ложной точности

Короткие вопросы помогают заполнить матрицу без выдуманных баллов.

Ось	Вопрос клиенту	Доказательство записи
Стоимость	Что изменится для вас?	Расчёт или описание действия
Польза	Зачем это покупателю?	Его ответ или гипотеза
Стадия	Что уже согласовано или сделано?	История решения
Разрешение	Что агент вправе предложить?	Конкретный ответ владельца

Если применяется шкала, она отражает предпочтение конкретного человека. Не называйте её рыночной ценой или вероятностью успешной сделки.

Сначала исключите отсутствие разрешения и невозможность исполнения. Большое число в графе пользы не может убрать эти ограничения. После этого сравнивайте оставшиеся варианты по приоритетам владельца.

Внутренний лист и внешнее сообщение

Один документ помогает решать, другой помогает точно передать разрешённое.

Во внутренней записи могут находиться личный предел цены, неудобство переезда и запасные варианты. Их наличие в таблице не означает разрешение на пересылку покупателю.

Во внешнее сообщение переносится конкретная связка: предмет, условие, статус и вопрос для ответа. Например, только шкаф при сохранении обсуждаемой цены, без предположений о прочей мебели.

Если покупатель отказался от шкафа, обновите пользу этой строки. Не выдавайте ненужный ему предмет за обязательную компенсацию его просьбы. Вернитесь к задаче и другим допустимым вариантам.

При изменении обстоятельств проверьте только затронутые зависимости и разрешения. Матрица должна оставаться точной, а не превращаться в бесконечное повторное согласование неизменных деталей.