Проверка шести вопросов сложной сделки

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

Проблема и расчёт

- [ ] **Причина названа.** Есть слова клиента. Не выдумывайте мотив.
- [ ] **Результат проверяем.** Видно, что должно измениться. Метры сами не решают задачу.
- [ ] **Состав сопоставим.** Статьи расходов одинаковы. Не сравнивайте разные суммы.
- [ ] **Разовое выделено.** Переезд и подготовка отдельно. Не прячьте их в месячной разнице.
- [ ] **Исключения видны.** Перечислено неучтённое. Не называйте расчёт полным.
- [ ] **Версия сохранена.** Есть дата исходных данных. Старые условия могут измениться.

Участники и процесс

- [ ] **Роли разделены.** Поиск не равен утверждению. Должность не доказывает полномочия.
- [ ] **Контакт включён.** Способ общения согласован. Не обходите собеседника.
- [ ] **Поддержка наблюдаема.** Есть конкретное содействие. Вежливость не решение.
- [ ] **Критерии записаны.** Обязательное отделено. Не заменяйте пригодность скидкой.
- [ ] **Этапы определены.** Есть порядок проверки. Список требований не календарь.
- [ ] **Срок подтверждён.** Назван источник даты. Не обещайте за другого.

Прогноз и продолжение

- [ ] **Неизвестное открыто.** Пустые строки сохранены. Не закрывайте догадкой.
- [ ] **Противоречие отмечено.** Версии не смешаны. Сначала уточнение.
- [ ] **Вероятность не выдумана.** Нет процента из числа полей. Нужна отдельная обоснованная модель.
- [ ] **Действие конкретно.** Есть вопрос и адресат. Напоминание должно иметь смысл.
- [ ] **Возврат согласован.** Есть дата или событие. Пауза не равна отказу.
- [ ] **CRM отражает факты.** Запись сверена с источником. Ответ нейросети проверьте.

Запишите факты и следующий шаг

По одной строке на направление MEDDIC. Сохраните неизвестное: оно показывает, что уточнить следующим.

Задача: _____ Проверил: _____

Раздел / источник / дата	Факт / неизвестное	Вопрос / действие / владелец

Обещание без встречи. Уточните порядок обсуждения.

Цена без состава. Сопоставьте одинаковые расходы.

Технический пробел. Получите компетентное основание.

Прогноз по симпатии. Вернитесь к действиям клиента.

Неясная пауза. Найдите событие продолжения.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После нескольких показов непонятно, что приближает решение?

Диагностика для риелтора поможет разобрать квалификацию, передачу полезных материалов и сохранение договорённостей после каждой встречи.

Разобрать путь клиента после обращения →

Шесть опор решения и конкретное действие вместо расплывчатого прогноза. Подготовлено 2026-10-05.