Бриф продавца: вопросы и итоги встречи

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

Задача и ограничения

- [ ] **Цель.** Записана словами собственника. Если нет: уточните желаемый результат.
- [ ] **Следующее жильё.** Статус понятен. Если нет: оставьте вопрос открытым.
- [ ] **Дата.** Есть основание. Если нет: разделите желание и условие.
- [ ] **Участники.** Известен порядок обсуждения. Если нет: подключите нужного человека.
- [ ] **Показы.** Согласован способ доступа. Если нет: уточните окно и подтверждение.
- [ ] **Личные сведения.** Оставлено только нужное. Если нет: уберите лишние подробности.

Цена и факты

- [ ] **Сумма.** Понятно, что она означает. Если нет: уточните показатель.
- [ ] **Основание цены.** Назван источник ожидания. Если нет: спросите о сравнении.
- [ ] **Характеристики.** Указан источник сведений. Если нет: не пишите «проверено».
- [ ] **Сравнение.** Объекты сопоставимы. Если нет: объясните различия.
- [ ] **Дата данных.** Зафиксирована. Если нет: обновите выборку.
- [ ] **Неизвестное.** Видно отдельной строкой. Если нет: не заполняйте догадками.

Услуга и продолжение

- [ ] **Ожидание от агента.** Назван конкретный результат. Если нет: уточните поручение.
- [ ] **Действия.** Реально выполнимы. Если нет: уберите лишнее обещание.
- [ ] **Пересказ итогов.** Клиент может исправить. Если нет: сверьте понимание.
- [ ] **Ответственный.** Есть для каждого вопроса. Если нет: назначьте исполнителя.
- [ ] **Возврат.** Согласованы предмет и момент. Если нет: уточните продолжение.
- [ ] **Версия брифа.** Дата сохранена. Если нет: пометьте новую запись.

Запишите факты и следующий шаг

После встречи заполните три главные строки. Если нет следующего шага, вернитесь к формулировке вопроса и согласуйте продолжение.

Задача: _____ Проверил: _____

Задача продажи	Неизвестное	Кто уточняет	Следующий шаг

Желание записано как факт. Верните исходную формулировку и статус..

Объявление названо сделкой. Укажите реальный тип источника..

Согласие отсутствующего участника придумано. Согласуйте его участие в разговоре..

Личная причина стала способом давления. Вернитесь к рабочему условию и выбору клиента..

Итог заканчивается общими словами. Назначьте конкретное продолжение..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После встречи нет продолжения?

Диагностическая карта для риелторов поможет описать, как у вас связаны обращения, встречи и последующие действия. Начните с участка, где теряется договорённость.

Пройти диагностику своей работы →

Разделите желаемую цену, задачу переезда, подтверждённые условия и неизвестное. Назначьте следующий шаг. Подготовлено 26.09.2026.