Отказ в скидке: 18 проверок

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

Подготовка

- [ ] **Предмет.** Цена, услуга или срок разделены. Если нет: уточните запрос.
- [ ] **Причина.** Записаны слова клиента. Если нет: не угадывайте.
- [ ] **Полномочия.** Порядок согласования известен. Если нет: спросите продавца.
- [ ] **Ответ.** Актуален для этого предложения. Если нет: проверьте версию.
- [ ] **Бюджет.** Уточнён состав предела. Если нет: разделите расходы.
- [ ] **Аналог.** Сравнение имеет данные. Если нет: отметьте неизвестное.

Формулировка

- [ ] **Уважение.** Нет обвинения за торг. Если нет: уберите оценку.
- [ ] **Граница.** Названо конкретное условие. Если нет: сократите ответ.
- [ ] **Обещание.** Нет чужого решения. Если нет: замените на передачу.
- [ ] **Срочность.** Имеет реальное основание. Если нет: уберите выдуманный срок.
- [ ] **Услуга.** Состав раскрыт. Если нет: покажите результат.
- [ ] **Уступка.** Последствия понятны. Если нет: согласуйте отдельно.

Продолжение

- [ ] **Варианты.** Действительно доступны. Если нет: не обещайте абстрактно.
- [ ] **Дефект.** Не скрыт отказом. Если нет: организуйте проверку.
- [ ] **Конфиденциальность.** Внутренний предел не раскрыт. Если нет: проверьте разрешение.
- [ ] **Действие.** Определено следующее. Если нет: договоритесь.
- [ ] **Срок.** Имеет ответственного. Если нет: зафиксируйте.
- [ ] **Версия.** Резюме обновлено. Если нет: уберите старое обещание.

Запишите факты и следующий шаг

Одна строка — одно изменение. Отдельно записывайте цену объекта, услугу, имущество и сроки.

Задача: _____ Проверил: _____

Новая информация	Решение / кто	Следующий контакт

Торг объявлен личным недостатком. Вернитесь к задаче клиента.

Обещана чужая скидка. Исправьте ожидание и уточните полномочия.

Разный состав сравнивают по цене. Разложите условия.

Создан выдуманный дефицит. Уберите неподтверждённую срочность.

Нет действия после отказа. Согласуйте продолжение или завершение.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Клиенты спорят только о цене?

Диагностическая карта для риелтора помогает проверить выявление задачи, объяснение услуги и согласование следующего шага.

Проверить переговоры →

Предмет скидки → причина → полномочия → подтверждённый ответ → реальные варианты → следующий шаг. Любая новая уступка требует собственного согласования. Подготовлено 2026-09-24.