Два пакета одной сделки

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

Подготовка настоящего выбора

- [ ] **Объект один.** Сравнивается одна квартира. Сверьте карточки.
- [ ] **Параметры важны.** Каждое различие влияет на решение. Уберите случайные опции.
- [ ] **База общая.** Неизменные условия обозначены. Добавьте общий список.
- [ ] **Оба доступны.** Возможность каждого проверена. Не создавайте декорацию.
- [ ] **Разрешение полное.** Владелец согласовал весь пакет. Не берите согласие по частям.
- [ ] **Равноценность не выдумана.** Есть оценка самого клиента. Не назначайте её арифметикой.

Понятное сравнение

- [ ] **Строки одинаковы.** Цена, дата и имущество сопоставимы. Выровняйте описание.
- [ ] **Цифры сверены.** Разница цены посчитана. Пересчитайте.
- [ ] **Даты конкретны.** Различие срока понятно. Уберите «быстро».
- [ ] **Имущество точное.** Нет неопределённого «всё». Перечислите предметы.
- [ ] **Статус подписан.** Это вариант для обсуждения. Не объявляйте оформление.
- [ ] **Версия обозначена.** Есть дата актуальности. Не смешивайте карточки.

Разговор и новый вариант

- [ ] **Нет ярлыков.** А и Б названы нейтрально. Уберите оценку покупателя.
- [ ] **Отказ допустим.** Можно не выбрать ни один. Не ограничивайте ответ.
- [ ] **Нет ложной срочности.** Срок имеет реальную причину. Уберите выдуманный дедлайн.
- [ ] **Смешение выделено.** Создан отдельный вариант В. Запросите согласование.
- [ ] **Препятствие записано.** Известна причина ответа. Не придумывайте мотив.
- [ ] **Следующий шаг определён.** Есть актуальный пакет и действие. Обновите запись.

Запишите факты и следующий шаг

Проверяйте каждый набор целиком. Одинаковая форма не означает одинаковую полезность для конкретного покупателя.

Объект: _____ Дата: _____

Пункт	Вариант А	Вариант Б
Цена		
Освобождение		
Имущество		

Один вариант невыполним. уберите его из выбора.

Цена заслонила дату. верните полное описание.

Части двух вариантов смешаны. создайте новую карточку.

Отказ назван несерьёзностью. уточните реальное препятствие.

Старая версия пересылается как новая. исправьте актуальность.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Переговоры ходят по кругу вокруг одной суммы?

Проверьте, как выявляются приоритеты клиента, собираются условия и фиксируются ответы участников.

Проверить процесс переговоров →

Сравнивайте целые пакеты одной квартиры. Условия из разных вариантов нельзя автоматически объединить в разрешённое предложение. Подготовлено 2026-10-16.