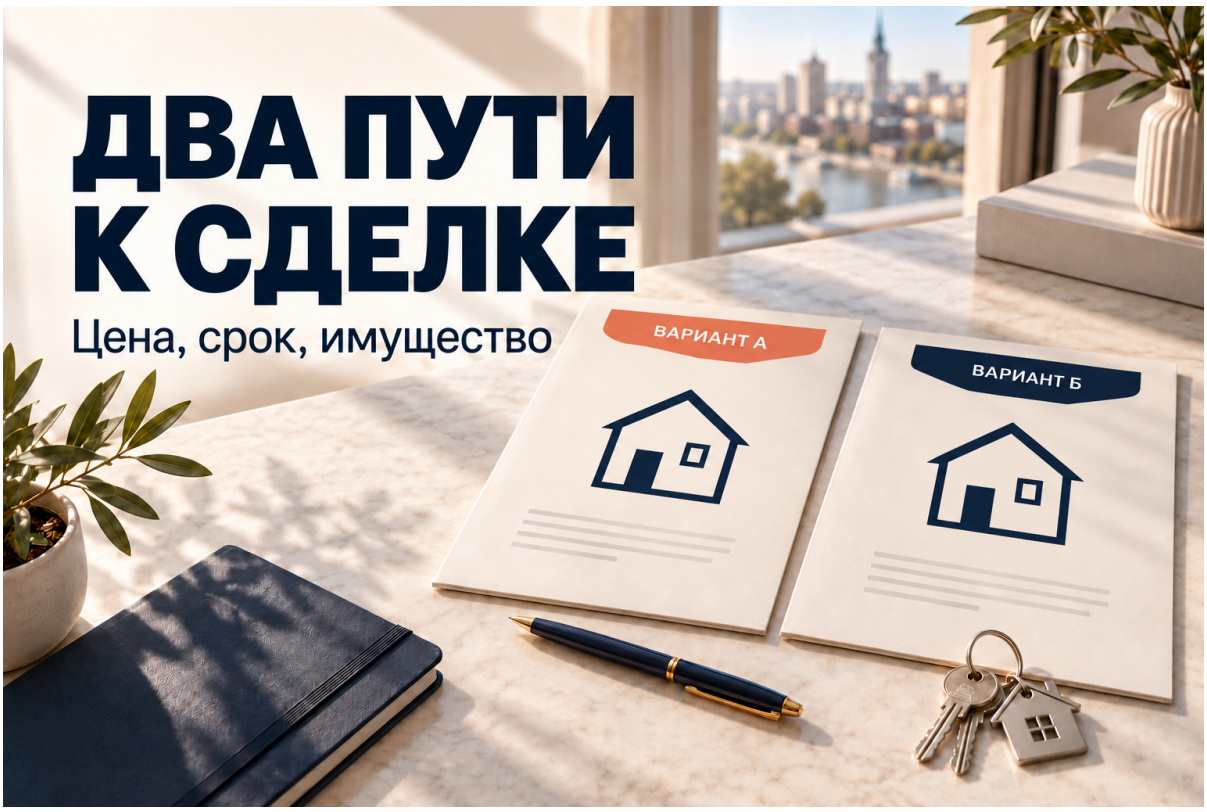
Два пакета одной сделки

Подготовьте два реальных сочетания цены, даты и имущества, которые собственник готов обсуждать, и выясните приоритет покупателя.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненные варианты А и Б, карточка нового варианта В, проверка выполнимости, сценарии ответа и 18 проверок сравнения.

Авторский инструмент переговоров. Варианты не являются рыночной оценкой или оформленной сделкой. Суммы, даты и обстоятельства учебные.

Два реальных набора условий одной квартиры

Торг застрял на одной сумме, хотя стороны имеют разные предпочтения по срокам или имуществу и действительно могут обсуждать несколько сочетаний.

Проверка	Что сохраняем	Ошибка
Два варианта	Оба реально доступны	Один только для вида
Полный пакет	Цена, дата, имущество	Передать лишь сумму
Ответ	Предпочтение и препятствие	Объявить сделку готовой

Что уточнить до сравнения

- Одна квартира и общие базовые условия.
- Существенные различия, важные сторонам.
- Разрешение владельца на каждый полный пакет.
- Подтверждение возможности предложенных дат.
- Точное описание остающегося имущества.
- Открытые вопросы и статус обсуждения.

Параметры, наборы и возможность

1. Выберите значимые различия

Выясните, какие пункты кроме цены влияют на решение: дата, имущество или другой существенный вопрос. Не добавляйте случайные опции для объёма.

Готово: Каждый параметр помогает выбору.

Не делайте так: Создать сложный тариф из неважных деталей.

2. Соберите два полных набора

В каждой карточке укажите одинаковые строки. Сохраните базовые условия и выделите изменения. Неизвестное оставьте открытым, а не спрячьте в мелком примечании.

Готово: Варианты можно сопоставить без догадок.

Не делайте так: В одном написать «всё», в другом перечислить исключения.

3. Проверьте оба набора с собственником

Уточните приемлемость, возможность исполнения и полномочия агента по каждому пакету целиком. Равноценность не назначается автоматически по двум ценам.

Готово: Есть реальные варианты для предложения.

Не делайте так: Показывать неудобный вариант только как приманку.

Какой вариант ещё нельзя предлагать

Выбор, новая комбинация и статус

4. Предложите сравнить без принуждения

Нейтрально назовите А и Б, поясните различия. Спросите, что ближе к задаче и что мешает. Разрешите ответить, что ни один не подходит.

Готово: Получены сведения о предпочтениях.

Не делайте так: Называть один вариант выбором серьёзного покупателя.

5. Отдельно запишите новую комбинацию

Если покупатель выбирает цену Б и срок А, создайте вариант В. Покажите изменения и верните на решение владельцу.

Готово: Не возникло молчаливого согласия на смешанный пакет.

Не делайте так: Считать отдельные разрешения разрешением на любую комбинацию.

6. Обновите статус и следующий шаг

Сохраните ответ, открытые вопросы и актуальную версию. Выбор интересного пакета не объявляйте завершённой сделкой. Не передавайте старую карточку как действующую.

Готово: Следующий разговор относится к верным условиям.

Не делайте так: Потерять дату версии после пересылки таблицы.

Что показал ответ покупателя

Одна квартира, два полных пакета

Учебный собственник проверил возможность обоих сроков и разрешил предложить два набора для одной квартиры. Остальные обсуждаемые условия одинаковы; оформление проверяется отдельно.

Пункт	Вариант А	Вариант Б	Различие
Цена	12,15 млн	12,05 млн	100 тыс.
Освобождение	10 декабря	24 декабря	14 дней
Холодильник	Остаётся	Владелец забирает	Состав имущества
Возможность	Проверена в кейсе	Проверена в кейсе	Оба доступны
Статус	Для обсуждения	Для обсуждения	Не готовая сделка

Разница 100 тыс. относится к полным учебным пакетам. Она не является рыночной ценой холодильника или универсальной стоимостью двух недель. Покупатель оценивает варианты по своей задаче.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Первый для серьёзных покупателей	Варианты отличаются суммой, датой и техникой
Выбирайте только А или Б	Какой ближе и что не подходит? Возможен отказ от обоих
Берём лучшую часть каждого	Это новый вариант В, его нужно согласовать

Предпочтение ещё не завершает сделку

Ответ	Что он означает	Следующий шаг
Ближе А	Предпочтение	Уточнить препятствия и статус
Ближе Б	Предпочтение	Проверить весь набор
Не подходит ни один	Есть иной барьер	Спросить конкретно какой
Хочу сочетание частей	Новый вариант	Записать В и согласовать
Нужны сведения	Решение не готово	Уточнить данные без давления

Три вопроса перед показом вариантов

1. Готов ли собственник реально обсуждать каждый набор?
2. Одинаково ли описаны базовые условия?
3. Не превратился ли ответ о предпочтении в запись согласия?

18 проверок пакетного предложения

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

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.

Карточки А и Б

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

Объект: _____ Версия: _____

Пункт	Вариант А	Вариант Б
Цена		
Освобождение		
Имущество		
Общее		
Открытое		

Кто разрешил оба набора: _____

Что осталось неизвестным: _____

Открытые проверки: _____

Новый вариант В

Новая комбинация не получает разрешение автоматически. Передайте её владельцу как отдельное предложение.

Вариант В / новый пункт	Отличие от А и Б	Кто подтверждает / статус

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Предложение сравнить два пакета

Для обсуждения есть два варианта: А с ценой 12,15 млн, освобождением 10 декабря и холодильником; Б с ценой 12,05 млн, освобождением 24 декабря без холодильника. Какой ближе к вашему плану и что мешает? Можно сказать, что не подходит ни один.

Первое действие после чтения

Выберите один торг, где обсуждают только сумму. Проверьте ещё два значимых условия и возможность двух полных пакетов. Если второй вариант не реален, не создавайте его ради формы.

Кто отвечает по новой комбинации: _____

Следующий шаг и актуальная версия: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Переговоры ходят по кругу вокруг одной суммы?

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

Проверить процесс переговоров →

Проверено 16.10.2026. Прочитан первичный PON о MESO: несколько равноценных для предлагающей стороны вариантов. Здесь используется авторская практическая адаптация без гарантии результата.

Program on Negotiation: The Benefits of Multiple Equivalent Simultaneous Offers

Вариант В: новая комбинация требует решения

Покупатель берёт цену Б, но просит раннюю дату и холодильник из А.

Пункт	Пожелание покупателя	Что изменилось
Цена	12,05 млн	Взята из Б
Освобождение	10 декабря	Раньше, чем в Б
Холодильник	Остаётся	Добавлен к Б
Разрешение	Пока отсутствует	Нужен ответ владельца

Рабочая реплика: «Понял ваше сочетание. Оно отличается от обоих исходных вариантов. Собственник его пока не подтверждал, уточню возможность».

Не спорьте с правом предложить иной набор. Просто сохраните его статус. Разрешение на раннюю дату при другой цене не распространяется автоматически на новый вариант.

После ответа владельца обновите цену, дату и имущество в одной карточке. Не дописывайте изменение отдельной потерянной репликой.

Если ни один пакет не подошёл

Ответ полезен, когда вы узнаёте конкретное препятствие.

Спросите: «Какой пункт мешает больше всего и чего не хватает в обоих вариантах?» Не требуйте выбирать между неудобными наборами ради продолжения разговора.

Если покупателю важна ранняя дата, но техника не нужна, запишите это отдельно. Не делайте вывод о допустимой цене без его ответа. Предпочтение одного пункта не раскрывает весь бюджет.

Если требуется информация, договоритесь, кто её уточняет. Не добавляйте третий пакет наугад. Он должен отвечать на обнаруженную задачу и быть согласован со своим клиентом.

В итоговой записи оставьте четыре поля: рассмотренные варианты, подтверждённый приоритет, открытое препятствие и следующий шаг. Это точнее, чем общий статус «думает».