Сценарий встречи на бумаге: страницы заметок и контроль выдачи клиенту

Сценарий к шести слайдам, репетиция времени и отдельная проверка клиентского материала.



Практический гайд с заполненным учебным примером и чистыми рабочими листами. Подготовлено редакцией Нейросистемы риелтора.

Учебные цифры не являются данными о текущем рынке. Обложка представляет концептуальную иллюстрацию.

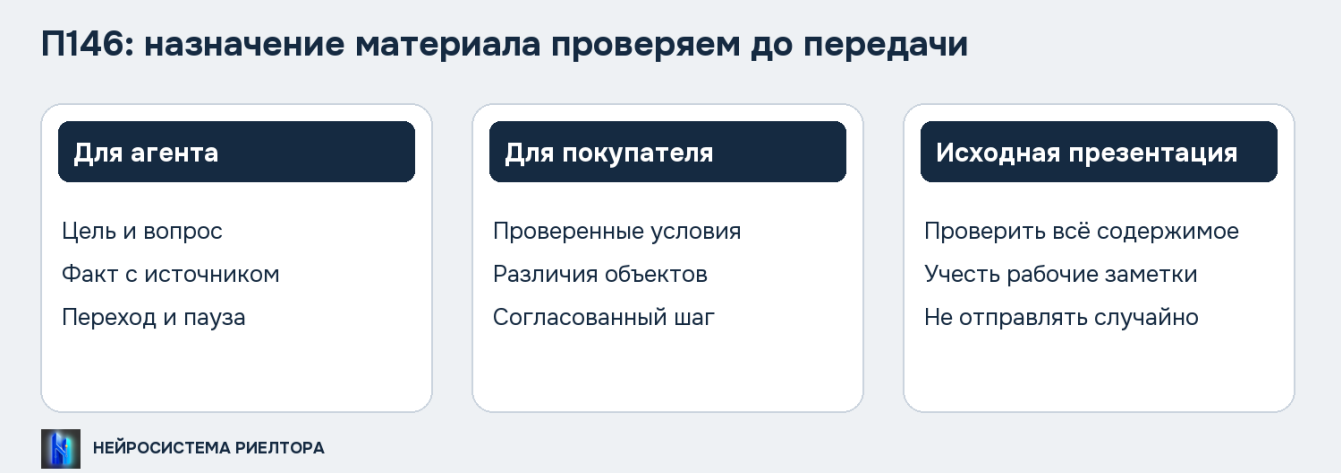
1. Паспорт встречи П146

Учебная ситуация
Риелтор обсуждает с покупателем три объекта. В презентации шесть слайдов, окно встречи двадцать минут. Все сведения и результаты условные.

Слайд	Задача
1. Запрос	Согласовать критерии
2. Объект А	Проверить рабочую зону
3. Объект Б	Сравнить тот же сценарий
4. Объект В	Уточнить альтернативу
5. Сравнение	Выделить решающие различия
6. Следующий шаг	Зафиксировать вопросы и действие

Моя встреча / цель / аудитория / версия

2. Два назначения материалов



П146: сценарий агента и клиентский материал проверяются раздельно.

Материал	Контроль
Сценарий	Вопросы, паузы, переходы
Клиентская версия	Подтверждённые условия
Исходник	Содержимое и доступ получателя

Имя файла помогает различать версии, но не является защитой доступа.

Мой файл / кому / содержание / дата

3. Заполненная заметка к объекту А

Поле	Пример П146
Цель	Проверить планировку под работу дома
Факт	Только сведения из подтверждённой карточки
Вопрос	В какой комнате будете работать?
Уточнение	Что обязательно должно быть рядом?
Переход	Сравним тот же сценарий у объекта Б
Результат	Заполнить после ответа клиента

Редакторский контроль
Если в заметке появились цена или условие, найдите их источник и дату. Не превращайте предположение в факт.

Моя цель / факт / вопрос / переход

4. Подготовка печатной версии

Шаг по справке Microsoft	Что проверить
Файл → Печать	Открыта нужная версия
Макет: страницы заметок	Появился слайд с текстом
Предварительный просмотр	Читаются первая и последняя строки
Диапазон и копии	Выбран нужный состав

Маршрут относится к настольному PowerPoint. Выдачи с несколькими слайдами не заменяют страницы заметок. При отличающемся интерфейсе сначала уточните версию.

Не готовый тест программы
Эти действия описаны по официальной справке. Выполните пробную проверку в своём приложении и запишите результат.

Моя версия / макет / результат / исправление

5. Проверка объёма заметки

Симптом	Что делать
Нет последней строки	Проверить страницу заметок
Слишком мелкий текст	Сократить повторения
Слишком много задач	Разделить вопросы по этапам
Нужен только текст	Работать с миниатюрой на странице заметок в копии

В режиме страницы заметок можно изменить её компоновку. Удаление миниатюры там и удаление самого слайда являются разными действиями. Сначала убедитесь, что выделили нужный объект.

Мой слайд / что сократить / что перенести

6. План и пробный прогон



П146: 17 минут плана, 21 минута прогона, окно 20 минут.

Раздел	План	Прогон
Запрос	2	2
Объект А	3	4
Объект Б	3	3
Объект В	3	4
Сравнение	4	5
Следующий шаг	2	3

Резерв плана: 20 - 17 = 3 минуты. Превышение окна: 21 - 20 = 1 минута. Превышение плана: 21 - 17 = 4 минуты.

Мой итог / резерв / что изменить

7. Решения после репетиции

Наблюдение П146	Возможная правка
Объект А: лишняя минута	Убрать повтор характеристики
Объект В: лишняя минута	Уточнить цель сравнения
Сравнение: лишняя минута	Оставить критерии покупателя
Следующий шаг: лишняя минута	Заранее отделить вопросы от действий

Не ускорять ради плана
Если обсуждение необходимо, измените длительность встречи по согласованию. Секундомер не подтверждает, что клиент понял предложение.

Моя причина / новая версия / повторная проверка

8. Журнал клиентской выдачи

Страница П146	Учебный результат
1	Готова
2	Готова
3	Готова
4	Внутренняя подсказка видна на слайде
5	Готова
6	Готова

Пять из шести страниц прошли: 83,3%. До исправления четвёртой страницы файл не готов к отправке.

После исправления
Повторно соберите результат. Откройте итоговый файл и сверьте изменённую страницу, соседние страницы и имя вложения.

Моя ошибка / исправлено / проверил / дата

9. Итог разговора

Заполненный учебный итог
Объект Б подходит по рабочей зоне. Нужно уточнить состав платежей. После получения сведений вернёмся к обсуждению показа.

Что сохранить	Зачем
Критерий покупателя	Не потерять причину выбора
Открытый вопрос	Не заменить факт обещанием
Ответственного	Понимать, кто уточняет
Следующий контакт	Вернуться с результатом

Бумажные записи не попадают в CRM сами. Перенесите согласованные итоги в используемую карточку вручную или через проверенный процесс.

Мой итог / вопрос / действие / срок

10. Помощник и контроль сценария

Запрос помощнику
По обезличенным критериям покупателя подготовь для каждого слайда цель, один вопрос и переход. Не добавляй свойства объекта, которых нет в источнике. Покажи повторы и неподтверждённые условия.

Проверка	Что исправить
Факт есть в исходнике?	Убрать выдуманное
Вопрос относится к сценарию?	Убрать общий разговор
Переход следует из ответа?	Оставить возможность изменить маршрут
Есть отдельная клиентская версия?	Проверить итоговое вложение

Моя версия / дата / что проверено / что осталось

Источники и проверка

Microsoft: печать слайдов с заметками

Microsoft: создание и печать страниц заметок