Первое предложение без лишних обещаний

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

Содержание предложения

- [ ] **Объект определён.** Нельзя перепутать варианты. Уточните обозначение.
- [ ] **Сумма имеет статус.** Понятно что разрешено обсуждать. Не выдавайте её за соглашение.
- [ ] **Имущество перечислено.** Гарнитур не стал всей техникой. Уточните состав.
- [ ] **Срок конкретен или открыт.** Нет обещания быстрого въезда без данных. Сохраните вопрос.
- [ ] **Источник указан.** Известно кто подтвердил. Проверьте основание.
- [ ] **Версия актуальна.** Старые данные не подменяют новые. Обновите затронутое.

Границы и ясность

- [ ] **Полномочия проверены.** Решения не приняты за клиента. Получите подтверждение.
- [ ] **Внутреннее отделено.** Личный предел не уходит случайно. Проверьте исходящий текст.
- [ ] **Открытое видно.** Пробел не замаскирован. Назовите неизвестное.
- [ ] **Критичность уточняется.** Важно мнение получателя. Не решайте за него.
- [ ] **Общие обещания убраны.** Нет «всё готово» без пояснения. Замените фактом.
- [ ] **Ложной срочности нет.** Срок имеет реальное основание. Не придумывайте дедлайн.

Ответ и продолжение

- [ ] **Действие понятно.** Запрошен конкретный ответ. Не заканчивайте неопределённо.
- [ ] **Интерес не стал принятием.** Объём согласия сохранён. Уточните этап.
- [ ] **Вопрос получил ответ.** Неизвестное вынесено на проверку. Не угадывайте.
- [ ] **Встречный пакет записан целиком.** Связь цены и условия сохранена. Не передавайте только скидку.
- [ ] **Версии различимы.** Исходное не стёрто до решения. Сохраните историю изменения.
- [ ] **Следующий ответ имеет владельца.** Понятно кто проверяет и сообщает. Уточните ответственность.

Запишите факты и следующий шаг

Это внутренний лист подготовки. Перед отправкой другой стороне проверьте состав сведений и разрешение клиента.

Получатель: _____ Дата: _____

Пункт предложения	Источник / дата / статус	Можно передать / проверить
Объект		
Цена		
Имущество		

Согласие приписано собственнику. уточните реальный статус.

Вся кухня из одного гарнитура. перечислите состав.

Быстрый въезд без даты. оставьте срок открытым.

Лимит клиента попал в общий текст. уберите внутреннюю информацию.

Скидка передана без встречного условия. восстановите пакет.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Условия теряются между звонком и следующим обсуждением?

Проверьте подготовку предложения, фиксацию фактов и передачу договорённостей по пути клиента.

Проверить переговорный процесс →

Объект, сумма, условия, открытые вопросы и следующий шаг. Пять частей для понятного начала обсуждения. Подготовлено 2026-10-16.