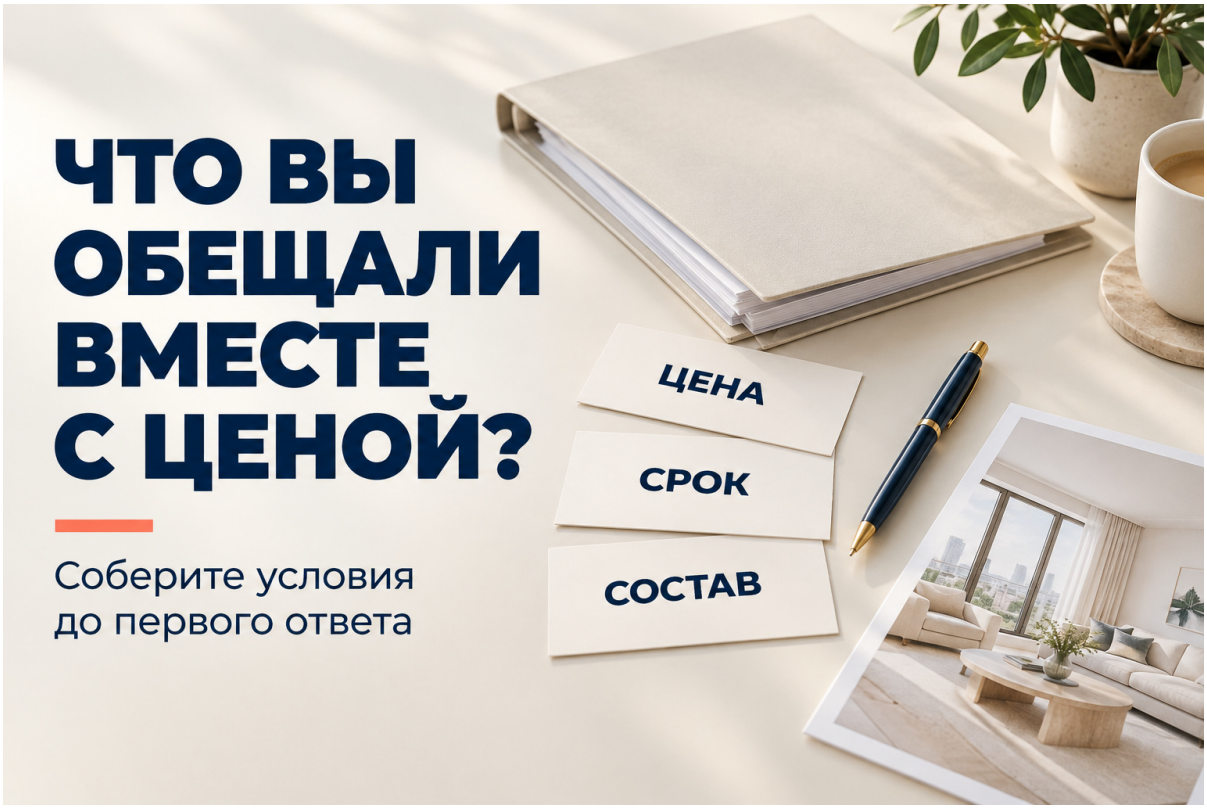
# Первое предложение без лишних обещаний

Подготовьте короткий пакет условий, в котором ясно, что подтверждено, что ещё проверяется и какой ответ нужен.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Заполненная карточка квартиры, внутренняя проверка полномочий, шаблон сообщения, разбор ответов и 18 проверок до звонка.

Рабочая карточка переговоров. Не заменяет проверку объекта и оформление сделки. Все суммы и условия учебные; шаблон адаптируется под реальные подтверждённые данные.

# Пять частей понятного первого предложения

Нужно впервые передать условия квартиры и не превратить предварительные сведения в обещание за собственника.

| Часть | Что указать | Что проверить |
|---|---|---|
| Объект и сумма | Что обсуждаем | Источник и статус |
| Условия и открытое | Что включено, что неизвестно | Зависимости |
| Следующий шаг | Какой ответ нужен | Чьё решение требуется |

## Что собрать перед звонком

• Точное обозначение объекта или варианта.

• Подтверждённая для передачи сумма.

• Состав имущества и существенные условия.

• Источник и дата каждого подтверждения.

• Полномочия агента отдельно по пунктам.

• Открытые вопросы и ожидаемый следующий шаг.

# Задача, подтверждённое и открытое

## 1. Определите задачу первого разговора

Различите сбор информации, проверку интереса и передачу согласованных условий. Назовите текущий этап. Не выдавайте предварительное обсуждение за готовое решение стороны.

**Готово:** Получатель понимает статус сообщения.

**Не делайте так:** Начинать с уверенного «собственник согласен», когда это не подтверждено.

## 2. Соберите подтверждённое по пунктам

Запишите объект, сумму, имущество и важные сроки. Рядом укажите источник и дату. Если ответ старый или относится к другой версии, перепроверьте только затронутый пункт.

**Готово:** Каждое утверждение имеет основание.

**Не делайте так:** Переносить условие из старого объявления без проверки.

## 3. Выделите неизвестное и зависимости

Сохраните открытый статус даты или техники. Уточните, критичен ли этот вопрос для клиента. Если без него предложение вводит в заблуждение, сначала получите ответ.

**Готово:** Пробел не спрятан за общей положительной фразой.

**Не делайте так:** Говорить «всё остаётся» по подтверждению только гарнитура.

### Без какого сведения нельзя обещать условие

# Полномочия, ответ и новая версия

## 4. Проверьте полномочия и исходящий текст

Сверьте, что разрешено передать и кто решает по изменениям. Отделите внутренний предел клиента от сообщения другой стороне. Не скрывайте значимые факты об объекте и не придумывайте сведения.

**Готово:** Агент передаёт только подтверждённое в разрешённых пределах.

**Не делайте так:** Считать разрешение назвать сумму полномочием согласовать весь пакет.

## 5. Назовите нужный следующий ответ

Уточните, требуется ли список вопросов, подтверждение интереса или согласование встречи. Не добавляйте ложный дедлайн. Срок следующего контакта отделите от реального срока действия условия.

**Готово:** Получателю понятно, что сделать дальше.

**Не делайте так:** Считать любое «да» принятием всех условий.

## 6. Сохраните реакцию отдельной версией

Встречное предложение запишите полностью, включая связь цены с имуществом или сроком. Передайте его принимающему решение человеку. Исходную версию не заменяйте до согласования.

**Готово:** Видно, что изменилось и что ещё не принято.

**Не делайте так:** Передавать только скидку, потеряв условия покупателя.

### Что относится только к внутренней подготовке

# 9,9 млн и кухня с открытыми вопросами

Учебная квартира: продавец разрешил обсуждать 9,9 млн и подтвердил кухонный гарнитур. Холодильник и дата освобождения пока не определены.

| Пункт | Содержание | Статус | Что передать |
|---|---|---|---|
| Цена | 9,9 млн | Для обсуждения подтверждена | Точную сумму и статус |
| Гарнитур | Остаётся | Подтверждён продавцом | Не расширять до всей кухни |
| Холодильник | Решение не принято | Открыто | Уточнить отдельно |
| Освобождение | Дата не определена | Открыто | Не обещать быстрый въезд |
| Ответ покупателя | Критичные пункты | Нужно выяснить | Согласовать проверку |

Подтверждение гарнитура не включает автоматически технику. Открытая дата может быть критичной для покупателя, поэтому её нельзя спрятать за фразой «быстро заедете».

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| За 9,9 всё остаётся | 9,9 и гарнитур подтверждены, холодильник уточняем |
| Собственник на всё согласен | Подтверждены перечисленные пункты, остальное обсуждаем |
| Цена только до вечера | Уточним удобное время ответа, если реального ограничения нет |

# Реакция определяет следующий шаг

| Реакция | Что означает | Следующий шаг |
|---|---|---|
| Интерес | Готов продолжить определённый этап | Уточнить конкретное действие |
| Вопрос | Не хватает информации | Ответить или проверить |
| Встречное условие | Предлагается другая версия | Передать пакет на согласование |
| Критичный пробел | Без ответа решение невозможно | Сначала получить данные |
| Отказ | Вариант не принимается | Уважить ответ и допустимый формат |

## Три вопроса перед отправкой

1. Что именно подтверждено и кем?
2. Какая фраза обещает больше, чем известно?
3. Какой ответ нужен на этом этапе?

# 18 проверок до передачи условий

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

## 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.

# Внутренняя карточка первого предложения

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

Объект: _____ Версия: _____

| Пункт предложения | Источник / дата / статус | Можно передать / проверить |
|---|---|---|
| Объект | | |
| Цена | | |
| Имущество | | |
| Срок | | |
| Следующий шаг | | |

Какой ответ нужен сейчас: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда сообщаем результат проверки: _____

# Реакция на первый пакет

Встречное предложение храните отдельно от принятого решения. Связанные условия не разделяйте при пересказе.

| Ответ получателя | Что меняется в пакете | Кто подтверждает / следующий шаг |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**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.

# Согласуйте следующий шаг

## Учебный текст для начала обсуждения

По этой квартире продавец подтвердил для обсуждения 9,9 млн и передачу кухонного гарнитура. По холодильнику и дате освобождения ответа пока нет. Уточню их до дальнейшего согласования. Какие открытые пункты для вас критичны?

## Первое действие после чтения

Заполните пять частей предложения и прочитайте текст без дополнительных пояснений. Отметьте, где получателю придётся угадывать статус, состав или нужный ответ, и уточните эти места.

Кто принимает решение по изменению: _____

Что подтверждаю, а что проверяю: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Условия теряются между звонком и следующим обсуждением?

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

**Проверить переговорный процесс →**

Проверено 16.10.2026. PON от 28.09.2026 прочитан в части подготовки первого предложения. Структура карточки и ситуации недвижимости авторские.

Program on Negotiation: When to Make the First Offer in Negotiations

# Шаблон исходящего сообщения

Используйте как структуру, подставляя подтверждённые сведения конкретного объекта.

Предмет: по какому объекту передаются условия. Подтверждённое: сумма и перечисленные пункты, которые сторона разрешила обсуждать. Открытое: что ещё неизвестно и почему это важно для следующего решения.

Следующий шаг: какое действие предлагаете сейчас, кто проверяет открытые вопросы и когда сообщает статус. Вопрос получателю: какой из незакрытых пунктов критичен для него.

Не вставляйте внутренний предел, предположения о мотивах клиента и вымышленные предложения других покупателей. Сообщение должно быть понятно без устного комментария агента.

# Как не потерять встречное условие

Продолжение учебного примера после первой карточки.

| Версия | Цена | Имущество / статус |
|---|---|---|
| Исходная | 9,9 млн | Гарнитур да, техника уточняется |
| Ответ покупателя | 9,7 млн | При условии холодильника |
| Решение продавца | Пока неизвестно | Требует согласования |

Разница 9,9 и 9,7 млн составляет 200 тысяч. Это предложенное движение, не согласованная скидка. Условие о холодильнике является частью ответа покупателя.

Передайте продавцу обе части вместе. Затем сохраните точный ответ по сумме и имуществу. Не сообщайте покупателю положительный итог до реального подтверждения.