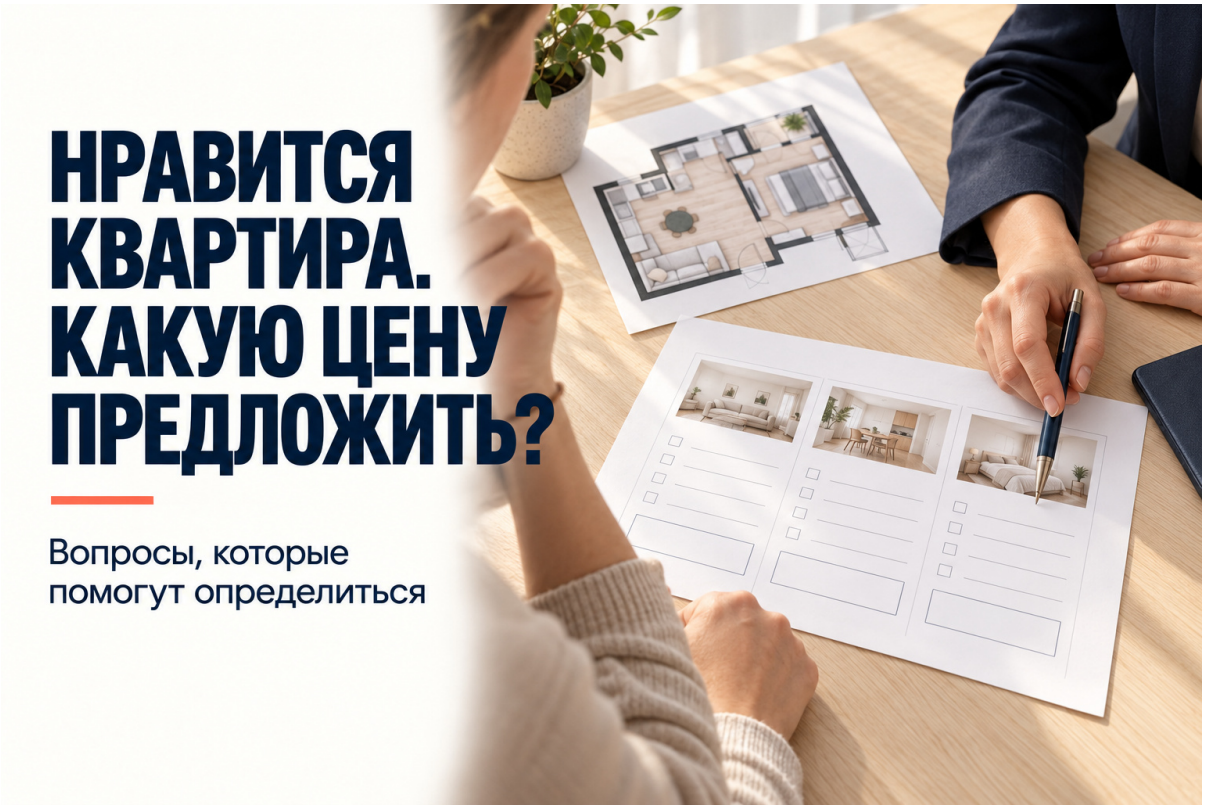
До первого предложения: вопросы вместо угадывания

Выясните, что мешает покупателю сформулировать предложение по выбранной квартире. Соберите недостающие ответы и отделите личный ориентир от суммы для передачи продавцу.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта причин, шесть шагов разговора, пример Георгия, 18 проверок, лист условий, бланк следующего вопроса и отдельный чек-лист перед передачей суммы.

Разговор и организация данных до предложения. Не оценочный отчёт, не техническое заключение и не обещание принятия суммы продавцом.

Одна цифра, три разных назначения

После показа конкретного объекта покупатель не выбирает сумму или говорит «а сколько он уступит». Общий бюджет поиска сам по себе не является ценовым предложением.

Реплика	Что это может означать	Уточнение
Может, 9,4	Ориентир для обсуждения	Передавать рано?
Больше не могу	Личное ограничение	Что разрешено сообщить?
Предложите 9,4 при...	Поручение с условиями	Каков полный текст предложения?

Данные до первого предложения

- Объект и заявленная цена с источником и датой.
- Точные слова покупателя после показа.
- Сведения, которых ему не хватает.
- Участники и зависимости решения.
- Ваша роль и пределы передачи информации.
- Согласованный вопрос или следующий контакт.

Причина, назначение суммы и пробелы

1. Определите причину паузы

Спросите, не хватает ли данных, сложно ли сравнить стоимость или не выбран сам объект. Перескажите ответ и дайте его исправить. Не считайте отсутствие цифры несерьёзностью.

Готово: Причину назвал покупатель, а не придумал агент.

Не делайте так: Начать торг, когда человек ещё не решил, подходит ли квартира.

2. Разделите назначение суммы

Если число прозвучало, уточните: ориентир, предел или готовое предложение. Сохраните точную реплику. Спросите, можно ли её передать и с каким содержанием.

Готово: Сумма имеет понятный статус и круг получателей.

Не делайте так: Передать мысль вслух как поручение.

3. Назовите недостающие условия

Выберите первые конкретные вопросы, от которых зависит решение. Определите источник ответа и следующую связь. Техническую неизвестность не превращайте в произвольную оценку ремонта.

Готово: У каждого пробела есть способ уточнения.

Не делайте так: Назначить скидку вместо проверки состояния.

Что покупатель ещё не решил

Сравнение, связанная версия и следующий шаг

4. Подготовьте честное сравнение

Если нужна оценка вариантов, сопоставьте одинаковые признаки, источники и даты. Цены объявлений подпишите как предложения. Покажите различия и пробелы, не выбирая заведомо худшие альтернативы.

Готово: Клиент понимает основания и ограничения сравнения.

Не делайте так: Выдать среднюю по несопоставимым объектам за единственную верную цену.

5. Соберите связанную версию предложения

Когда покупатель готов, уточните сумму, состав покупки, сроки, условия и неизвестное. Зачитайте сводку и получите разрешение на передачу. Не добавляйте обещаний быстрых расчётов и чужого согласия.

Готово: Передаваемый текст подтверждён клиентом.

Не делайте так: Взять цену из одного разговора, а срок из другого.

6. Зафиксируйте выбранный следующий шаг

Если суммы ещё нет, предложите получить данные, сравнить альтернативу или сделать паузу. Назовите продавцу только допустимый проверенный статус. Не обещайте будущую заявку без согласованного действия клиента.

Готово: Следующий вопрос конкретен, отсутствие предложения не скрыто.

Не делайте так: Изобразить молчание как готовый торг.

Какой текст разрешено передать

Георгий: 9,4 млн ещё не предложение

Вымышленный Георгий рассматривает АТ у Лады за 9,9 млн рублей. Говорит «Может, 9,4, но сначала надо понять, что с окнами и мебелью». Сумму передавать пока не разрешает. Причина следов влаги неизвестна.

Поле	Что известно	Что дальше
Цена объекта	9,9 млн в предложении Лады	Сохранить источник
Слова Георгия	Может, 9,4	Личный ориентир
Передача суммы	Не разрешена сейчас	Не отправлять как предложение
Окна	Замечены следы влаги	Узнать историю, обсудить осмотр
Мебель	Точного перечня нет	Получить ответ собственника
Следующая связь	После получения согласованных ответов	Вернуться к выбору действия

Агент передаёт только согласованные вопросы. Покупка, наличие денег, причина следов и стоимость ремонта не подтверждены. 9,4 млн не предложены продавцу. После ответов возможен выбор суммы, новая проверка или отказ.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Он предлагает 9,4»	«Покупатель пока уточняет условия, суммы для передачи нет»
«Окна меняем за сто тысяч»	«Причина и стоимость устранения не проверены»
«У него денег максимум столько»	«Передаю только разрешённую информацию в рамках своей роли»

От причины паузы к полезному действию

Причина паузы	Полезное действие	Не подменять
Не выбран объект	Уточнить ключевое сомнение	Не начинать обязательный торг
Неясен состав покупки	Запросить перечень	Не считать всё увиденное включённым
Неизвестно состояние	Уточнить сведения и нужную проверку	Не ставить технический диагноз
Нет основания для цены	Сопоставить релевантные варианты	Не выдавать объявления за сделки
Ждёт другого участника	Назвать вопрос и согласовать формат	Не согласиться за отсутствующего
Прозвучала только мысль	Уточнить назначение суммы	Не передать как предложение

Перед сообщением собственнику

1. Почему именно сейчас покупателю трудно выбрать сумму?
2. Какие слова разрешено передать собственнику?
3. Какое условие нужно уточнить до следующего обсуждения цены?

18 проверок перед передачей суммы

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

Понять причину

- [ ] **Уточнить выбран ли объект.** Ответ записан. Не торговаться вместо выбора.
- [ ] **Назвать свою роль.** Клиент её понимает. Не обещать представлять обе стороны без оснований.
- [ ] **Пересказать сомнение.** Клиент поправил или подтвердил. Не навязать готовую причину.
- [ ] **Определить тип суммы.** Ориентир, предел или предложение. Не смешивать назначения.
- [ ] **Уточнить передачу.** Есть точный объём разрешения. Не раскрывать финансовый максимум автоматически.
- [ ] **Выбрать первые вопросы.** Они относятся к решению. Не собирать сведения без цели.

Подготовить данные

- [ ] **Найти источник ответа.** Ответственный определён. Не заменить ответ догадкой.
- [ ] **Отделить техническое.** Нужная проверка названа. Не рассчитать ремонт по впечатлению.
- [ ] **Уточнить других участников.** Вопрос и роль известны. Не отвечать за отсутствующего.
- [ ] **Сравнить одинаковые признаки.** Различия показаны. Не подбирать только слабые альтернативы.
- [ ] **Подписать тип цены.** Объявление не названо сделкой. Не выдумывать фактический торг.
- [ ] **Сохранить ограничения.** Неизвестное видно. Не обещать единственно правильную сумму.

Передать точный статус

- [ ] **Собрать условия вместе.** Есть связанная версия. Не смешать разные разговоры.
- [ ] **Уточнить финансирование.** Заявление отделено от проверки. Не объявить деньги подтверждёнными.
- [ ] **Зачитать сводку.** Смысл подтверждён клиентом. Не добавить быстрые расчёты.
- [ ] **Проверить разрешение.** Получатель и текст понятны. Не отправить раньше согласования.
- [ ] **Назвать следующий шаг.** Данные, сравнение, пауза или отказ. Не продавить обязательное предложение.
- [ ] **Обновить карточку.** Отсутствие суммы видно. Не обещать продавцу скорое решение без основания.

Карта причины и недостающих ответов

Сохраняйте точные слова и неизвестное. Разделите то, что обсуждается внутри, и то, что разрешено передавать продавцу.

Объект: _____ Роль агента: _____

Фраза покупателя	Причина / условие / статус суммы	Вопрос / источник / следующая связь
Выбор объекта		
Сумма		
Состав покупки		
Состояние		
Другое условие		

Что пока нельзя передавать: _____

Что осталось неизвестным: _____

Следующий согласованный шаг: _____

Связанная версия предложения

Укажите сумму вместе с условиями и датой версии. Отдельно отметьте разрешение на внешний текст. Не заполняйте отсутствующее ответом за клиента.

Поле предложения	Подтверждённое содержание	Что открыто / можно ли передать

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Мысль вслух уже отправлена как предложение. уточните ошибку передачи и действительную позицию.

Раскрыт личный максимум без основания. остановите дальнейшую передачу и проверьте допустимый объём.

Следы влаги превращены в диагноз. вернитесь к проверенным наблюдениям.

Цена объявлений названа ценой сделок. исправьте тип данных.

Сводка обещает не согласованный срок. уберите добавленное обещание и верните текст на уточнение.

Согласуйте следующий шаг

Согласованные вопросы Ладе

Лада, Георгий пока уточняет условия по квартире АТ. Он просит рассказать об истории следов влаги у окна и перечислить мебель, которую вы готовы оставить. Ценовое предложение для передачи ещё не сформулировано. После ответов вернёмся к его следующему решению.

Первое действие после чтения

Возьмите одну карточку после показа, где стоит «думает о цене». Замените эту запись конкретной причиной паузы, вопросом, источником ответа и следующим согласованным действием.

Участник / канал: _____

Открытый вопрос / ответственный: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После показа клиент надолго пропадает?

Проверьте, есть ли конкретный вопрос, ответственный за сведения и согласованный следующий контакт вместо общего статуса «думает».

Проверить работу после показа →

17.10.2026 проверен материал Program on Negotiation от 24.06.2026. Используется узкий принцип вопросов и пересказа для уточнения позиции. Бланки и пример созданы Нейросистемой риелтора.

Program on Negotiation: вопросы и пересказ для уточнения позиции

Четыре ветки разговора после показа

Выберите реплику по причине паузы. Вопрос должен помогать решению покупателя, а не добывать более высокий максимум.

Если человек не хочет продолжать, сохраните отказ. Полезная работа не измеряется тем, удалось ли любой ценой получить цифру после каждого показа.

«Сколько продавец уступит?»

«Сначала уточню: вы уже выбрали эту квартиру или ответ о скидке поможет решить, подходит ли она? Какие условия важны вместе с ценой?»

«Боюсь предложить слишком много»

«На какие варианты вы ориентируетесь? Давайте сравним одинаковые признаки и отметим, где данных не хватает».

«Сначала пусть назовёт минимум»

«Могу передать согласованный вопрос. При этом не буду обещать, что собственник назовёт свой предел. Какой результат поможет вам выбрать следующий шаг?»

«Назовите сумму за меня»

«Могу показать данные и последствия разных условий. Какую сумму и текст вы готовы подтвердить для передачи, решаете вы».

Как проверить сводку нейросетью

Передайте обезличенные реплики, свою роль и черновик внешнего сообщения. Не просите модель угадать предел покупателя.

Исходная реплика	Опасная сводка	Исправление
Может, 9,4	Готов купить за 9,4	Ориентир, не предложение
Пока не передавайте	Продавцу отправлена цифра	Уточнить допустимый текст
Надо понять состояние	Ремонт точно недорогой	Нужна проверка
Жду мнение участника	Все согласны	Ответ ещё не получен

Каждую пометку проверьте по исходной реплике. Если разрешения в тексте нет, нейросеть должна оставить вопрос открытым. Финальный ответ продавцу сверяется человеком.

Промпт

«Раздели ориентир, ограничение и подтверждённое предложение. Найди разрешение на передачу, условия и неизвестное. Отметь добавленные сроки, технические выводы и согласие за других. Не назначай цену».