После паузы: 18 проверок полезного разговора

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

Контекст и причина

- [ ] **Прочитать историю.** Предыдущие условия учтены. Если нет: вернуться к переписке.
- [ ] **Проверить обещания.** Своё выполнено. Если нет: сначала исполнить.
- [ ] **Записать слова.** Нет домысла о причине. Если нет: убрать оценку.
- [ ] **Признать паузу.** Есть право не решать сейчас. Если нет: снять давление.
- [ ] **Задать один вопрос.** Есть возможность не отвечать. Если нет: сократить список.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Причина не придумана. Если нет: оставить статус честным.

Помощь по задаче

- [ ] **Выделить главный вопрос.** Он назван клиентом. Если нет: уточнить приоритет.
- [ ] **Сделать вопрос проверяемым.** Есть нужный факт или условие. Если нет: конкретизировать.
- [ ] **Учесть участников.** Никого не предлагают обойти. Если нет: подготовить общее резюме.
- [ ] **Выбрать материал.** Он закрывает этот пробел. Если нет: убрать лишние файлы.
- [ ] **Проверить обещания результата.** Нет ложной гарантии. Если нет: подписать ограничения.
- [ ] **Не выдумывать срочность.** Условия подтверждены. Если нет: удалить давление.

Согласование и исполнение

- [ ] **Согласовать действие.** Предложение получило ответ. Если нет: не ставить «согласовано».
- [ ] **Уточнить канал и срок.** Договорённость понятна. Если нет: задать короткий вопрос.
- [ ] **Проверить разрешение на звонок.** Не взято из согласия на файл. Если нет: разделить действия.
- [ ] **Выполнить обещанное.** Материал доступен. Если нет: исправить доступ.
- [ ] **Записать факты.** Есть вопрос и ответственный. Если нет: обновить карточку.
- [ ] **Уважить отказ или паузу.** Нет несогласованной серии. Если нет: остановить напоминания.

Запишите факты и следующий шаг

Отделяйте прямую реплику от вашей интерпретации. Неизвестный мотив оставляйте неизвестным. Для согласованного действия укажите срок и ответственного.

Разговор: _____ Дата: _____

Слова клиента	Вопрос / неизвестное	Полезный результат	Согласие / следующий шаг

Причина придумана агентом. Вернитесь к прямым словам.

Скидка предложена без вопроса. Сначала выясните задачу.

Участника решения предлагают обойти. Согласуйте общий формат информации.

Отправка файла стала поводом звонить. Проверьте согласие на контакт.

Отказ назван возражением для дожима. Завершите общение в согласованных границах.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Паузы после показов теряются?

Пройдите диагностическую карту Нейросистемы для риелторов. Проверьте, как уточняете задачи клиентов, подбираете полезные материалы и фиксируете согласованное продолжение.

Проверить путь после показа →

Памятка к гайду о полезном продолжении разговора после показа. Подготовлено 2026-09-16.