Перед новым торгом: цена, срок и целое предложение

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

История предложения

- [ ] **Версия найдена.** Последний пакет записан целиком. Не собирайте из памяти.
- [ ] **Автор указан.** Известно, кто предложил. Не ссылайтесь на «они».
- [ ] **Дата сохранена.** Понятна последовательность. Не смешивайте звонки.
- [ ] **Статус виден.** Обсуждение отделено от принятия. Передача не согласие.
- [ ] **Изменения выделены.** Цена и прочие условия сопоставлены. Не замечайте только сумму.
- [ ] **Причина уточнена.** Есть слова клиента. Не объявляйте торг игрой.

Содержание пакета

- [ ] **Цена точная.** Сумма и валюта ясны. Не говорите «около».
- [ ] **Срок конкретен.** Понятно начало отсчёта. Не обещайте «быстро».
- [ ] **Имущество описано.** Есть согласованный состав. Не подразумевайте всё.
- [ ] **Расчёт обсуждён.** Готовность не угадана. Обещание ещё проверить.
- [ ] **Зависимость названа.** Условное видно клиенту. Не убирайте оговорку.
- [ ] **Вариант исполним.** Нет заведомой приманки. Не создавайте ложный выбор.

Передача и продолжение

- [ ] **Клиент одобрил.** Решение относится ко всему пакету. Не решайте за него.
- [ ] **Проверки сохранены.** Нужные сведения не обмениваются на скидку. Не отменяйте их ради скорости.
- [ ] **Комбинация отмечена.** Новый набор стал новой версией. Не считайте принятым.
- [ ] **Ответ пересказан.** Клиент может исправить смысл. Не ограничивайтесь ценой.
- [ ] **Повод контакта есть.** Известен новый факт. Не звоните пусто.
- [ ] **Актуальная запись сохранена.** Другой агент поймёт условия. Не храните только историю чата.

Запишите факты и следующий шаг

Отметьте: фиксировано, обсуждается, зависит от подтверждения. Уточните, от какого события зависит возможность изменения.

Код объекта: _____ Проверил: _____

Условие	Статус клиента	Что нужно подтвердить
Цена		
Освобождение		
Расчёт		

Цена передана без срока. восстановите весь пакет.

Условный выезд стал обещанием. верните зависимость.

Бонус клиенту не нужен. уточните его задачу.

Разницу цены делят на дни. не придумывайте универсальный тариф.

Нового факта нет. согласуйте реальный повод контакта.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Переговоры идут по кругу, условия теряются?

Диагностическая карта поможет проверить уточнение задачи, записи договорённостей и дальнейшие контакты в вашем процессе.

Разобрать свой путь клиента →

Передавайте сумму вместе со сроком и зависимостями. Новая комбинация условий требует отдельного решения клиента. Подготовлено 2026-10-16.