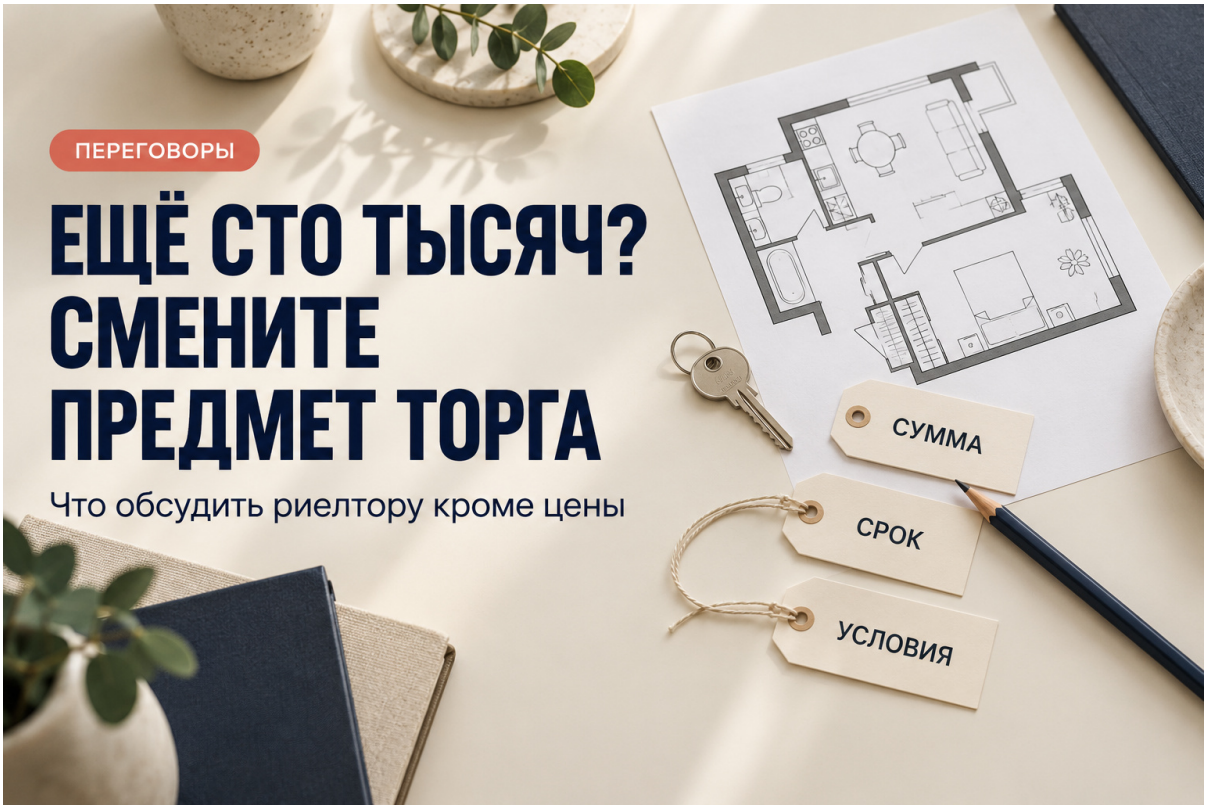
Когда спорят только о сумме: карта выхода из ценового торга

Остановите передачу голых цифр и подготовьте для клиента полное предложение с понятными условиями и историей изменений.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Реестр пяти условий, история трёх версий, два учебных пакета, сценарии возобновления разговора, 18 проверок и рабочие листы.

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора для подготовки переговоров. Числа и сроки учебные. Не устанавливает рыночные цены или стоимость дня проживания.

Проверьте, что изменилось на самом деле

Агент снова просит уступить, но стороны не называют новых оснований и незаметно добавляют требования к прежней цене.

Реплика	Что проверить	Что передать
Ещё сто тысяч	Причину и полный набор условий	Новую версию целиком
По цене согласны	Дату, состав и зависимости	Точные открытые пункты
Возьмём лучшее из двух	Одобрялся ли такой пакет	Встречное предложение

Что собрать перед звонком

• Три последние версии предложения с датами.

• Причина текущего требования покупателя.

• Условия клиента: фиксированные и обсуждаемые.

• Фактические ограничения переезда и расчёта.

• Полномочия агента и разрешённые сведения.

• Правило хранения последней актуальной версии.

История, изменение и причина

1. Восстановите последнюю целую версию

Запишите сумму, срок освобождения, состав имущества и оставшиеся вопросы. Не собирайте предложение из фрагментов разных звонков. Найдите подтверждение клиента именно на эту версию. Если подтверждения нет, отметьте статус «обсуждается».

Готово: Известно, какое предложение действительно рассматривается.

Не делайте так: Считать отдельно названные уступки одним согласием.

2. Опишите изменение, а не только сумму

Сравните новую версию с предыдущей. В учебном случае цена изменилась с 11,9 до 11,8 млн, а освобождение с 30 дней до недели. Назовите оба изменения. Ускорение выезда может требовать новых действий и расходов. Не прячьте его за словами «обычный торг».

Готово: Каждое изменение условий видно в истории.

Не делайте так: Передавать собственнику лишь просьбу снизить сто тысяч.

3. Выясните причину требования

Спросите покупателя, что должна решить запрошенная сумма: предел бюджета, расходы после покупки или сравнение с другим вариантом. Дайте человеку ответить, не подсказывайте мотив. Реальный предел средств сохраните как ограничение, а не как приглашение уговорить занять.

Готово: Есть причина в словах покупателя либо конкретный вопрос.

Не делайте так: Выдавать любой запрос скидки за игру.

Что добавилось кроме новой суммы

Условия, пакеты и продолжение

4. Найдите обсуждаемые условия

Со своим клиентом проверьте дату освобождения, готовность к расчёту, имущество, подготовку передачи и открытые проверки. Разделите фиксированное, обсуждаемое и зависящее от подтверждения. Достоверность сведений и необходимые проверки не предлагайте отменять ради уступки.

Готово: Для каждого условия известна реальная возможность изменения.

Не делайте так: Обещать ранний выезд до подтверждения следующего жилья.

5. Соберите один или два пакета

Учебные варианты: 11,9 млн и выезд через 30 дней; 12 млн и выезд через 10 дней при подтверждённом переезде. Передайте их как целые предложения. Если клиент хочет иную комбинацию, запишите её новой версией. Не добавляйте заведомо неприемлемый вариант ради выбора.

Готово: Пакеты исполнимы или их зависимость явно названа.

Не делайте так: Выдавать разницу в цене за универсальную стоимость дней.

6. Выберите основание следующего контакта

Если появилась подтверждённая новая возможность, назовите её точно. Если ничего не изменилось, уточните, при каком факте будет уместно вернуться к разговору. Сохраните ответ, текущую версию и дату. Согласованное отсутствие продолжения тоже завершает лишние звонки.

Готово: Следующий контакт имеет новый предмет либо согласованную причину.

Не делайте так: Повторять прежнее предложение под видом исключения.

Какой факт нужен для следующего разговора

Три версии вместо одной скидки

Учебная история. Каждая строка представляет отдельную версию предложения. Она не становится принятой только из-за передачи агентом.

Версия	Цена	Освобождение	Что изменилось
1	12 000 000 ₽	Через 30 дней	Исходное обсуждение
2	11 900 000 ₽	Через 30 дней	Только цена
3	11 800 000 ₽	Через неделю	Цена и срок выезда

Между версиями 2 и 3 снижение составляет 100 000 ₽, но меняется ещё и срок. Согласие на версию 2 не означает согласия на ускоренный выезд из версии 3.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Он просит сто тысяч	Новая версия включает снижение 100 тысяч и освобождение через неделю.
Берёт первый вариант	Клиент выбрал сумму первого, но запросил срок второго. Это новая комбинация.
Снова позвоню	Вернусь после подтверждения возможности раннего переезда.

Расширяйте предмет по фактам

Ситуация	Решение агента	Следующий результат
Изменилась только цифра	Уточнить основание	Причина в словах клиента
Добавился срок	Сравнить целые версии	Список изменений
Есть доступный обмен	Согласовать пакет	Одобрение своего клиента
Новый пакет условный	Назвать зависимость	Факт её подтверждения
Изменений нет	Согласовать повод возврата	Осмысленное продолжение

Вопросы до новой уступки

1. Что должно решиться за счёт новой суммы?
2. Какое неценовое условие реально можно обсудить?
3. Не считаем ли мы согласованным пакет из разных версий?

18 проверок перед новым торгом

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

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.

Реестр условий для обсуждения

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

Код объекта: _____ Дата: _____

Условие	Статус клиента	Что нужно подтвердить
Цена		
Освобождение		
Расчёт		
Имущество		
Открытые проверки		

Условие для предметного обсуждения: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда получим подтверждение: _____

История целых предложений

Каждую комбинацию записывайте отдельно. Не объединяйте выгодные части разных вариантов без нового решения.

Версия и дата	Цена + остальные условия	Кто одобрил / статус

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

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.

Согласуйте следующий шаг

Как передать два пакета

Первый вариант: 11,9 млн и освобождение через 30 дней. Второй: 12 млн и освобождение через 10 дней при подтверждённой возможности переезда. Это два предложения целиком. Если хотите другую комбинацию, я отдельно передам её собственнику на рассмотрение.

Первое действие после чтения

Возьмите три последних предложения по объекту. Отметьте, что менялось кроме суммы. Затем подготовьте одну актуальную целую версию с подтверждённым статусом.

Кто согласует новую версию: _____

Основание следующего контакта: _____

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 →

Проверено 16.10.2026. Общая рамка позиционного обсуждения сверена по Program on Negotiation. Пакеты недвижимости, реестры и диалоги авторские.

Program on Negotiation: от позиционного спора к основаниям и вариантам

Два пакета, а не набор уступок

Учебные предложения продавца. Их разница 100 тысяч, но это не установленная стоимость ускорения переезда.

Условие	Пакет А	Пакет Б
Цена	11,9 млн ₽	12 млн ₽
Освобождение	Через 30 дней	Через 10 дней
Зависимость	Срок доступен по условию примера	Переезд ещё подтверждается
Имущество	Согласованный перечень	Тот же перечень
Статус	Для рассмотрения	Условный вариант

Просьба покупателя взять цену А и срок Б является новым предложением. Его можно передать, но нельзя назвать уже принятым.

Если возможность раннего выезда не подтвердится, пакет Б снимается с обсуждения. Не оставляйте невыполнимый вариант в качестве приманки.

Два сценария возобновления диалога

Выберите формулировку по фактическому состоянию, а не по желанию снова привлечь внимание.

Что произошло	Как начать разговор
Появился новый факт	Уточнили дату переезда. Собственник готов рассмотреть освобождение через 10 дней при таком пакете. Обсудим целиком?
Ничего не изменилось	Условия остались прежними. При каком изменении вам будет уместно вернуться к обсуждению?

После ответа сохраните повод возврата. Если клиент не хочет продолжения, не превращайте паузу в цепочку одинаковых напоминаний.

Для проверки качества попросите коллегу пересказать последнюю версию по вашей записи. Разные ответы покажут, какое условие ещё не описано ясно.