Условия изменились: сохраните точную версию

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

Зафиксировать изменение

- [ ] **Назвать пункт.** Есть точная формулировка. Не ограничиваться ценой.
- [ ] **Сохранить старое.** Источник и дата видны. Не стирать историю.
- [ ] **Записать новое.** Содержание понятно. Не использовать «что-то изменилось».
- [ ] **Уточнить статус.** Идея и решение разделены. Не приписывать волю обеим сторонам.
- [ ] **Оставить неизвестное.** Открытый вопрос назван. Не переносить прежнее значение.
- [ ] **Проверить документы.** Противоречия выделены. Не решать правовой спор журналом.

Обновить передачу

- [ ] **Найти материалы.** Список копий составлен. Не проверять только объявление.
- [ ] **Найти адресатов.** Передачи отмечены. Не забывать коллег.
- [ ] **Остановить старое обещание.** Пункт помечен. Не успокаивать догадкой.
- [ ] **Передать различия.** Было и стало сопоставлены. Не прятать изменение.
- [ ] **Предупредить до визита.** Основа интереса уточнена. Не ставить перед фактом на показе.
- [ ] **Проверить правку.** Открыта новая версия. Не путать поручение и результат.

Сохранить точность ответов

- [ ] **Разделить участников.** Видно, чья позиция. Не считать продавца голосом покупателя.
- [ ] **Уточнить короткий ответ.** Смысл понятен. Не превращать «хорошо» в всё.
- [ ] **Привязать ответ к пункту.** Условие указано. Не расширять частное согласие.
- [ ] **Назвать следующий вопрос.** Открытый пункт виден. Не закрывать карточку раньше времени.
- [ ] **Обновить номер.** Версии различимы. Не держать две текущими.
- [ ] **Согласовать порядок.** Новые изменения передаются последовательно. Не обещать юридический эффект журнала.

Запишите факты и следующий шаг

Отправка не равна принятию. Позиция продавца не является ответом покупателя. Сохраняйте отдельный статус каждого условия и проверяйте старые копии.

Объект: _____ Текущая версия: _____

Пункт / изменение	Кому передано / версия	Ответ / открытый вопрос

В новой версии всё отмечено согласованным. разделите участников и пункты.

Дата исчезла без пояснения. укажите открытый вопрос.

Покупатель узнает на показе. сообщите обновление заранее.

Старую переписку хотят стереть. сохраните историю и отметку замены.

Документы спорят с новой позицией. передайте ситуацию специалисту.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Разные клиенты видят разные условия одного объекта?

Проверьте передачу договорённостей и следующий шаг в диагностической карте. Найдите, где старая информация продолжает влиять на решения покупателей.

Проверить точность сопровождения →

Обновление карточки объекта и согласие сторон являются разными событиями. Продавец может подтвердить свою позицию, пока покупатель её ещё не получил или не принял. Подготовлено 2026-10-17.