Какого риска опасается продавец?

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

Уточнить предмет возражения

- [ ] **Выслушать отказ.** Слова владельца сохранены. Не убеждать до уточнения.
- [ ] **Назвать сценарий.** Нежелательный результат конкретен. Не приписывать страхи.
- [ ] **Уточнить источник.** Опыт и текущий проект различены. Не спорить с рассказом знакомого.
- [ ] **Подтвердить смысл.** Владелец узнал свою причину. Не подменить вопрос сроком ожидания.
- [ ] **Разделить отношения.** Кредит и оплата цены различены. Не смешивать платежи разных сторон.
- [ ] **Уточнить стадию.** Известно, что уже оформлено. Не обещать свободную отмену всего.

Получить ответ по существу

- [ ] **Проверить роли.** Обязанности рассматриваются по текстам. Не судить по названию формы.
- [ ] **Описать расчёт.** Источник и условия перечисления известны либо открыты. Не обещать день подписи.
- [ ] **Назвать подтверждения.** Кто и как проверяет события понятно. Не полагаться на слово «гарантия».
- [ ] **Уточнить документы.** Цель и получатель определены. Не передавать лишний архив.
- [ ] **Проверить объект.** Статус относится к этой квартире. Не считать одобрение заёмщика ответом по объекту.
- [ ] **Разобрать расходы.** Сумма и договорённости отдельны. Не назначать плательщика по умолчанию.

Объяснить и сохранить решение

- [ ] **Показать последовательность.** Действия понятны обычными словами. Не скрывать условия за термином.
- [ ] **Попросить пересказ.** Важное опасение разобрано. Не считать кивок доказательством.
- [ ] **Сохранить неизвестное.** Есть вопрос и источник ответа. Не выдумывать ответ банка.
- [ ] **Отделить позицию.** Понимание и согласие различены. Не закрывать возражение по чтению.
- [ ] **Учитывать изменения.** Новая версия сопоставлена с объяснением. Не переносить старый ответ.
- [ ] **Зафиксировать шаг.** Решение и границы записаны. Не предлагать неофициальный обход расчёта.

Запишите факты и следующий шаг

Возврат кредита покупателем и оплата цены продавцу различаются. Конкретный расчёт и обязанности изучайте по документам. Готовность к объяснению не равна согласию на ипотечный вариант.

Опасение: _____ Источник представления: _____

Опасение / конкретный сценарий	Вопрос / подтверждённый ответ / неизвестное	Понимание / позиция / следующий шаг

Общее «не хочу ипотеку» стало характеристикой человека. верните конкретный нежелательный сценарий.

Обещают деньги немедленно без условий. проверьте реальный инструмент расчёта.

Документ предлагают подписать как формальность. уточните роль и обязанности.

Понимание записали как согласие. запросите отдельную позицию.

Неудобное условие скрывают ради убеждения. покажите его и обсудите допустимые варианты.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Аргументы не снимают возражения владельца?

Проверьте, как вы находите реальную причину, возвращаете подтверждённый ответ и отделяете понимание от согласия.

Проверить работу с возражениями →

Отделите представление владельца, подтверждённый порядок и неизвестное. Понимание ответа ещё не означает согласия на предложенные условия. Подготовлено 2026-10-17.