Причина отказа от скидки

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

Понять отказ

- [ ] **Полный вариант восстановлен.** Сумма и условия рядом. Сверьте исходное сообщение.
- [ ] **Предмет отказа уточнён.** Не перепутаны сумма и пакет. Задайте один вопрос.
- [ ] **Ответ клиента сохранён.** Нет ярлыков о личности. Запишите формулировку.
- [ ] **Гипотеза отделена.** Версия не названа фактом. Поставьте статус проверки.
- [ ] **Несколько причин допустимы.** Карта не упрощает позицию. Оставьте все существенные.
- [ ] **Право не объяснять сохранено.** Нет допроса. Подтвердите решение.

Выбрать следующий вопрос

- [ ] **Ограничение не стало оценкой.** Потребность не доказывает рынок. Разделите выводы.
- [ ] **Срок проверен отдельно.** Известно действие и дата. Уточните освобождение.
- [ ] **Спорный довод назван.** Нет общего спора о цене. Выделите основание.
- [ ] **Сведения нужны по делу.** Нет лишних документов. Согласуйте объём.
- [ ] **Новая дата не стала скидкой.** Разрешения разделены. Уточните статус суммы.
- [ ] **Неизвестное осталось видимым.** План не назван гарантией. Укажите зависимость.

Передать позицию

- [ ] **Сообщение разрешено.** Владелец согласовал смысл. Сверьте перед отправкой.
- [ ] **Резерв не раскрыт.** Личные заметки не пересланы. Уберите внутреннее.
- [ ] **Условия передаются вместе.** Не потерян предмет ответа. Восстановите пакет.
- [ ] **Срок контакта реален.** Нет выдуманного дедлайна. Согласуйте время.
- [ ] **Ответственный указан.** Ясно кто проверяет вопрос. Назначьте конкретный шаг.
- [ ] **Итог честный.** Уточнение не названо согласием. Обновите статус.

Запишите факты и следующий шаг

Не все строки обязательны. Оставляйте только относящееся к разговору. Отказ объяснять не заполняйте собственной догадкой.

Агент: _____ Версия: _____

Что прозвучало	Причина / пока гипотеза	Уточняющий вопрос
Сумма		
Срок		
Довод		

Причина выдумана агентом. уточните или оставьте неизвестной.

Дата обменяна на скидку без согласия. разделите статусы.

Рыночный вывод основан на нуждах. проверьте основание отдельно.

Личный резерв стал аргументом покупателя. остановите лишнюю передачу.

Собственник не хочет продолжать. зафиксируйте решение без давления.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Отказы повторяются, а причина остаётся в памяти?

Проверьте фиксацию позиции, передачу условий и следующий контакт с клиентом.

Разобрать процесс переговоров →

Отрицательный ответ относится к конкретному варианту. Изменение одного условия не отменяет остальные ограничения. Подготовлено 2026-10-16.