Торг ещё не согласованная скидка

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

Понять позицию владельца

- [ ] **Уточнить «без торга».** Смысл не додуман. Не назначать готовность уступить.
- [ ] **Объяснить подготовку.** Порядок не равен скидке. Не давить неизбежностью.
- [ ] **Назвать публичное.** Цена и состав актуальны. Не добавлять условную надбавку.
- [ ] **Разделить суммы.** Продажа и чистый результат различены. Не занулять неизвестные расходы.
- [ ] **Выяснить цель.** Потребность владельца понятна. Не выдавать её за цену рынка.
- [ ] **Обсудить альтернативы.** Варианты реальны. Не выдумывать другого покупателя.

Определить границы действий

- [ ] **Указать условия.** Предел относится к понятному составу. Не смотреть только на цифру.
- [ ] **Отметить неизвестное.** Сроки и зависимости видны. Не обещать быстрый выход без основы.
- [ ] **Подтвердить полномочие.** Самостоятельные действия перечислены. Не считать минимум разрешением.
- [ ] **Ограничить раскрытие.** Внутренняя карта отделена. Не вставлять её в общий ответ.
- [ ] **Согласовать передачу.** Владелец получает предложения по порядку. Не скрывать неудобные условия.
- [ ] **Развести факт и совет.** Рекомендация агента отмечена. Не выдавать её за позицию клиента.

Рассматривать конкретное предложение

- [ ] **Собрать параметры.** Сумма не оторвана от условий. Не подтверждать неполную картину.
- [ ] **Уточнить следующий шаг.** Готовность описана точно. Не превращать интерес в согласие.
- [ ] **Получить решение.** Владелец подтвердил ответ. Не принимать автоматически.
- [ ] **Проверить раскрываемое.** Сообщается согласованное. Не назвать внутренний предел случайно.
- [ ] **Обновить запись.** Новая позиция подтверждена и датирована. Не работать по старому минимуму.
- [ ] **Назвать повод возврата.** Изменение связано с фактами. Не снижать по таймеру.

Запишите факты и следующий шаг

Согласуйте порядок, а не неизбежную скидку. Внутренняя граница не раскрывается автоматически и не даёт права принимать предложение за владельца.

Объект: _____ Версия позиции: _____

Публичное / внутреннее	Условия / неизвестное	Полномочие / выбранный шаг

Скидка назначена из привычного процента. вернитесь к основаниям цены.

Нужная сумма не имеет ясного смысла. разделите продажу и чистый результат.

Внутренний предел вставлен в публичный ответ. удалите его до передачи.

Предложение принято агентом без полномочия. остановите неподтверждённое обещание.

Старая граница используется после изменения планов. сверьте актуальную позицию.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Первый торг застает владельца и агента врасплох?

В диагностической карте проверьте, как согласуются границы, передаются предложения и подтверждаются ответы. Найдите, где подготовка превращается в неподтверждённую уступку.

Проверить порядок переговоров →

Подготовка к торгу не обязывает уступать. Предложение выше внутреннего предела не считается принятым автоматически: важны весь набор условий и отдельное решение владельца. Подготовлено 2026-10-17.