Реальная цена совпадает с документом?

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

Зафиксировать реальные условия

- [ ] **Назвать общий платёж.** Сумма известна. Не подменять её цифрой проекта.
- [ ] **Назвать предлагаемую запись.** Расхождение видно. Не называть его скидкой.
- [ ] **Уточнить позицию покупателя.** Согласие или отсутствие отмечено. Не приписывать принятие.
- [ ] **Понять мотив.** Названо опасение продавца. Не обещать экономию.
- [ ] **Разделить факт и план.** Подписи и платежи уточнены. Не пропустить уже возникшие последствия.
- [ ] **Проверить арифметику.** Разница сумм посчитана. Не выдавать её за размер налога.

Обозначить рабочую границу

- [ ] **Сказать позицию.** Недостоверный проект не готовится. Не оставлять обещание «потом».
- [ ] **Избежать угроз.** Нет выдуманного наказания. Не прогнозировать суд по шаблону.
- [ ] **Не создавать прикрытие.** Нет вымышленного предмета. Не маскировать разницу мебелью.
- [ ] **Поставить налоговый вопрос.** Есть факты для специалиста. Не подставлять универсальную ставку.
- [ ] **Проверить реальные варианты.** Они меняют фактические условия. Не ограничиваться другой цифрой на бумаге.
- [ ] **Сохранить спокойный тон.** Оценивается действие. Не переходить к личности продавца.

Сохранить точный статус

- [ ] **Передать резюме.** Предложение не скрыто. Не уговаривать покупателя принять схему.
- [ ] **Разделить консультацию.** Она не равна согласию на новые условия. Не закрыть вопрос преждевременно.
- [ ] **Остановить неверный проект.** Он не уходит на исполнение. Не отправлять «техническую» версию.
- [ ] **Сохранить историю.** Исходные версии доступны по порядку. Не удалять неудобные сведения.
- [ ] **Разобрать обязательства.** Подписанное рассматривает специалист. Не отменять всё автоматически.
- [ ] **Назначить следующий шаг.** Известен предмет контакта. Не возвращаться к уговору об искажении.

Запишите факты и следующий шаг

Реальная скидка уменьшает общую цену. Меньшая запись при прежнем платеже является другим предложением. Не считайте разницу налоговой экономией и не готовьте заведомо недостоверный проект.

Объект: _____ Общий фактический платёж: _____

Фактическая сумма / запись	Позиции сторон / граница участия	Допустимый шаг / исполнитель

Платёж прежний, но расхождение названо скидкой. исправьте описание предложения.

Ради разницы придумана мебель или услуга. не создавайте вымышленный предмет.

Обещана гарантированная экономия без документов. верните расчёт специалисту.

Неверный проект передают как техническую формальность. остановите его использование.

Просят удалить исходные сообщения или поставить прошлую дату. сохраните историю и уточните надлежащие действия.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Сложные условия теряются в переписке?

Проверьте, как вы фиксируете предложения, позиции сторон и следующий шаг до подготовки проекта сделки.

Проверить работу с условиями →

Уточните фактическую сумму. Не готовьте заведомо недостоверный проект. Законный расчёт и реальные новые условия обсуждайте отдельно, без выдуманной экономии. Подготовлено 2026-10-17.