Цена без спора: лист переговоров

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

Цель

- [ ] **Мотив.** Уточнён. Если нет: спросите.
- [ ] **Срок.** Понятен. Если нет: зафиксируйте.
- [ ] **Остаток.** Посчитан. Если нет: отделите от цены.
- [ ] **Обязательства.** Проверены. Если нет: уточните.
- [ ] **Налоги.** Не забыты. Если нет: рассчитайте по случаю.
- [ ] **Конфиденциальность.** Граница не раскрыта. Если нет: согласуйте.

Сравнение

- [ ] **Статус цен.** Предложения отделены от сделок. Если нет: подпишите.
- [ ] **Альтернативы.** Сопоставимы. Если нет: пересоберите.
- [ ] **Работы.** Учтены. Если нет: уточните смету.
- [ ] **Преимущества.** Подтверждены. Если нет: не выдумывайте.
- [ ] **Обращения.** Целевые выделены. Если нет: квалифицируйте.
- [ ] **Причины отказа.** Конкретные. Если нет: уточните.

Действия

- [ ] **Цена.** Согласована. Если нет: зафиксируйте.
- [ ] **Бюджет.** Понятен. Если нет: уточните.
- [ ] **Показы.** Доступны. Если нет: назначьте окна.
- [ ] **Период.** Определён. Если нет: запишите.
- [ ] **Изменения.** Все учтены. Если нет: не приписывайте всё цене.
- [ ] **Следующая встреча.** Есть дата. Если нет: назначьте.

Запишите факты и следующий шаг

Не скрывайте различия. Нужный собственнику остаток храните отдельно от публичного сравнения.

Объект / задача: _____ Дата: _____

Проверка	Факт / документ	Следующее действие

Цену соседа называют состоявшейся сделкой. уточните источник.

Внутренний минимум раскрывают без согласования. сохраните позицию клиента.

Появляются фиктивные покупатели. используйте реальный отклик.

Одновременно меняют всё и хвалят только скидку. учтите весь пакет изменений.

Цену меняют молча. получите согласованное решение.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Разговор о цене заканчивается спором?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить выявление мотива, аргументацию ценности и согласование следующего шага.

Разобрать переговоры с собственником →

Цель собственника → альтернативы покупателя → фактический отклик → согласованное решение. Подготовлено 2026-09-24.