После встречи: разговор по договорённости

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

Подготовить основание

- [ ] **Запись встречи открыта.** 16 ноября, маршрут. Восстановите тему.
- [ ] **Критерий указан точно.** До 45 минут. Не округляйте.
- [ ] **Контакт согласован.** 17 ноября 19:00. Не приписывайте согласие.
- [ ] **Удобство разговора проверяется.** Есть короткий вопрос. Уточните.
- [ ] **Проверка не предполагается.** Сначала спросить о результате. Уберите утверждение.
- [ ] **Одна тема в начале.** Маршрут до работы. Не начинайте новую презентацию.

Разобрать результат

- [ ] **53 минуты имеют контекст.** Один утренний проезд. Уточните измерение.
- [ ] **Разница верна.** 8 минут сверх 45. Пересчитайте.
- [ ] **Среднее не выдумано.** Нет данных нескольких дней. Не обобщайте.
- [ ] **Значение уточняется.** Решение принимает Диана. Спросите.
- [ ] **Компенсация не навязана.** Кухня не ответ на маршрут. Вернитесь к критерию.
- [ ] **Альтернатива не гарантирована.** Другой путь не измерен. Не обещайте.

Зафиксировать продолжение

- [ ] **Ветка выбрана по фактам.** Подходит, нет или не проверено. Разделите.
- [ ] **Отказ от объекта точен.** Не отказ от всего сотрудничества. Уточните объём.
- [ ] **Действие не назначено за клиента.** Есть его ответ. Согласуйте.
- [ ] **Время и тема связаны.** Контакт по конкретной проверке. Уточните.
- [ ] **CRM содержит факт и значение.** Не только «думает». Запишите.
- [ ] **Открытое осталось открытым.** Нет выдуманного показа. Исправьте статус.

Запишите факты и следующий шаг

Не заменяйте неизвестное предположением. Один полученный факт не закрывает автоматически все условия выбора.

Открытый вопрос после встречи: _____

Поле звонка	Факт / ответ клиента	Что уточнить
Прошлый вопрос		
Проверка		
Результат		

Начало с повторной презентации. вернитесь к договорённости.

Один проезд стал вечным средним. назовите границы.

Потребность меняет агент. спросите клиента.

Звонок записан как согласие на покупку. разделите статусы.

Следующий контакт без темы. свяжите с действием.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После показов теряется следующий шаг?

Найдите разрыв между открытым вопросом клиента, проверкой и дальнейшим действием.

Разобрать продолжение →

Следующий разговор начинается с предыдущей договорённости. Результат проверки и решение клиента фиксируются отдельно. Подготовлено 2026-10-16.