Показ вдвоём без борьбы за слово

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

Подготовить роли

- [ ] **Назвать эпизод.** Есть наблюдаемый факт. Не ставить ярлык.
- [ ] **Спросить владельца.** Важная тема известна. Не приписывать мотив.
- [ ] **Уточнить цель.** Понятна задача гостя. Не требовать покупки вместо осмотра.
- [ ] **Выбрать ведущего.** Маршрут согласован. Не бороться за слово.
- [ ] **Разделить сведения.** Известное и неизвестное отмечены. Не отвечать догадкой.
- [ ] **Согласовать паузу.** Фраза понятна заранее. Не использовать унижение.

Сохранить порядок и точность

- [ ] **Закончить вопрос.** Гость услышан. Не отвечать на другое.
- [ ] **Передать слово.** Говорит знающий участник. Не перекрикивать.
- [ ] **Вернуться к теме.** Отложенное не потеряно. Не обещать забыть.
- [ ] **Допустить исправление.** Неточность уточняется. Не защищать ошибку агента.
- [ ] **Разделить опыт и факт.** Основание названо. Не обещать «всегда».
- [ ] **Не скрывать проблему.** Сведения проверяются. Не жертвовать правдой ради сценария.

Завершить и улучшить

- [ ] **Уточнить замечание.** Потребность понятна. Не спорить о вкусах.
- [ ] **Отметить новые условия.** Есть отдельная сверка. Не продолжать старое обещание.
- [ ] **Собрать открытое.** Вопрос и источник записаны. Не объявлять всё решённым.
- [ ] **Разобрать три эпизода.** Наблюдения конкретны. Не обвинять в отсутствии сделки.
- [ ] **Выбрать одну правку.** Изменение выполнимо. Не перегружать новым регламентом.
- [ ] **Согласовать следующий формат.** Участие обсуждено. Не исключать владельца автоматически.

Запишите факты и следующий шаг

Распределение ролей не запрещает важные факты. Сначала завершите вопрос покупателя, затем дополните ответ и запишите неизвестное.

Объект: _____ Участники: _____

Этап / вопрос	Роль / подтверждённые сведения	Пауза / уточнение / следующий шаг

Владелец назван проблемой целиком. вернитесь к конкретному эпизоду.

Факты запрещают ради сценария. сохраните точность информации.

Пауза унижает участника. согласуйте нейтральную реплику.

Личный опыт объявлен гарантией. уточните основание и границу.

Покупателю навязывают вкус. спросите о его задаче.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

На показе много слов, а вопросы клиента остаются открытыми?

Проверьте подготовку встречи, распределение ответов и следующий контакт в диагностической карте. Найдите, где разговор теряет цель и точность.

Проверить процесс показа →

Одновременные ответы и длинные истории лучше разбирать как конкретные события. Ярлык «мешает продавать» не объясняет причину и не создаёт понятный порядок следующего показа. Подготовлено 2026-10-17.