# Спокойная продажа с понятным режимом

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

## Согласовать объём

- [ ] **Назвать состояние.** Продажа и пауза различены. Не скрывать неготовность.
- [ ] **Уточнить доступность.** Участники и объект доступны по порядку. Не назначать визит по догадке.
- [ ] **Сверить договорённости.** Карта отражает выбранное. Не сокращать односторонне.
- [ ] **Разделить типы работы.** Регулярное и новое не смешаны. Не обещать всё бесконечно.
- [ ] **Объяснить новые задачи.** Есть основание и условия. Не запускать расходы молча.
- [ ] **Уточнить границы.** Ограничения видны. Не считать спокойствие отказом от сервиса.

## Настроить связь и показы

- [ ] **Выбрать канал.** Владельцу удобно получать сведения. Не дублировать всё везде.
- [ ] **Согласовать ритм.** Частота индивидуальна. Не назначать универсальную норму.
- [ ] **Определить состав сводки.** Есть факты и решения. Не писать пустое «в процессе».
- [ ] **Выделить события.** Важное передаётся отдельно. Не ждать даты отчёта.
- [ ] **Разделить слот и визит.** Есть конкретное подтверждение. Не приглашать по ориентиру.
- [ ] **Обсудить перенос.** Изменение сообщается вовремя. Не выдумывать причины.

## Поддерживать действующий режим

- [ ] **Передать предложение.** Условия не усилены. Не принимать за владельца.
- [ ] **Отметить отсутствие ответа.** Вопрос остаётся открытым. Не считать молчание согласием.
- [ ] **Сверить изменения планов.** Обновляется нужная часть карты. Не продолжать по старому режиму.
- [ ] **Назвать паузу.** Если она выбрана, статус честный. Не имитировать активность.
- [ ] **Подтвердить понимание.** Ожидания совпали. Не считать отправку согласованием.
- [ ] **Сохранить версию.** Дата и выбор зафиксированы. Не потерять действующие ограничения.

# Запишите факты и следующий шаг

Спокойный срок продажи не отменяет порядка связи. Предварительный слот не равен визиту, а дополнительная работа начинается после выбранного решения.

Объект: _____ Режим и дата: _____

| Действие / тип | Ритм / событие / канал | Подтверждение / граница |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |

**«Не срочно» записано как отсутствие ответа.** согласуйте событийный режим.

**Все контакты состоят из общих фраз.** добавьте факты и конкретные вопросы.

**Предварительный день стал назначенным показом.** получите подтверждение доступа.

**Дополнительные работы начаты без решения.** верните задачу на согласование.

**Фактическая пауза названа активной продажей.** уточните и обновите состояние.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Спокойная продажа превратилась в работу без границ?

В диагностической карте проверьте состав сопровождения, смысл контактов и порядок решений. Найдите, где лишние действия соседствуют с пропущенными обращениями.

**Проверить режим сопровождения →**

Нет крайней даты не означает нет работы. Плановая сводка, конкретное предложение и новое платное действие требуют разных правил, которые нужно согласовать с владельцем. Подготовлено 2026-10-17.