Репетиция с проверяемым результатом

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

Настроить сцену

- [ ] **Навык один.** Уточнение до защиты цены. Сузьте.
- [ ] **Суммы заданы.** 180 и 120 тысяч. Не меняйте.
- [ ] **Разница верна.** 60 тысяч. Посчитайте.
- [ ] **Роли разделены.** Скрытый факт только Павлу. Не подсказывайте.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Состав конкурента не указан. Не выдумывайте.
- [ ] **Цель не обязательное согласие.** Проверяем действия. Измените задачу.

Провести наблюдение

- [ ] **Партнёр отвечает по роли.** Не добавляет мотивы. Верните к карточке.
- [ ] **Нет автоматического согласия.** Ответ связан с репликой. Уточните правила.
- [ ] **Реплики записаны.** Есть основание балла. Добавьте.
- [ ] **Шкала понятна.** 0, 1, 2 или не оценено. Разделите.
- [ ] **Неизвестное не диагноз.** Не гадаем характер. Уберите оценку.
- [ ] **Сумма проверена.** Учебный фрагмент 8 из 10. Пересчитайте.

Разобрать и повторить

- [ ] **Слабый момент выбран.** Следующий шаг. Не меняйте всё.
- [ ] **Условия сохранены.** Та же роль и задача. Верните ввод.
- [ ] **Предмет конкретен.** Описание и образец отчёта. Уточните.
- [ ] **Срок и канал предложены.** 18 ноября 17:00, здесь. Согласуйте.
- [ ] **Повтор не вся шкала.** Измерен один критерий. Не суммируйте заново.
- [ ] **Перенос проверен.** Обещание реально выполнимо. Сверьте процесс.

Запишите факты и следующий шаг

Если доказательства нет, не придумывайте балл. Результат относится только к увиденному диалогу.

Один навык для тренировки: _____

Критерий	Реплика / наблюдение	0 / 1 / 2 / не оценено
Сравнение услуг		
Потребность		
Неизвестное		

Собеседник соглашается со всем. верните карточку.

Оценка без реплики. попросите доказательство.

Скрытый факт подсказан. начните с новой сцены.

Один повтор стал общим максимумом. ограничьте вывод.

Учебное обещание уходит клиенту. проверьте возможность.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Трудные реплики повторяются на каждой встрече?

Разберите, где в подготовке теряются критерий клиента, точность фактов и следующий шаг.

Разобрать переговоры →

Оценка опирается на произнесённые слова. Повторяем слабый момент, не выдавая баллы за прогноз продажи. Подготовлено 2026-10-16.