Если меняем это, проверяем то

Соедините изменение цены с понятным встречным условием и проверьте, кто способен его подтвердить и выполнить.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карточка связки условий, заполненный пример цены и даты, карта контроля, сценарий изменения обстоятельств и 18 проверок.

Авторская форма подготовки переговоров. Не договор и не описание правовых последствий неисполнения. Все условия примера учебные.

У новой цены должно быть полное условие

Сторона готова изменить цену при определённой дате или другом действии, но связь теряется в сообщениях либо зависит от чужого решения.

Часть связки	Запись	Что проверить
Меняем	Цену при иной дате	Разрешение владельца
Получаем	Согласование даты	Возможность сторон
Подтверждаем	Ответы участников	Открытые зависимости

Что уточнить до передачи скидки

- Что клиент разрешил изменить.
- Какое встречное условие имеет для него смысл.
- Точное действие и срок при необходимости.
- Кто реально контролирует выполнение.
- Какие сведения подтверждают возможность.
- Что пока остаётся открытым для согласования.

Разрешение, действие и контроль

1. Назовите изменение и источник разрешения

Уточните, какую цену или другое условие собственник готов предложить и при каком сочетании. Сохраните границы разрешения агенту.

Готово: Вариант исходит от принимающего решение.

Не делайте так: Придумать скидку и обещать её до согласования.

2. Сформулируйте встречное условие

Замените слова «быстро» и «серьёзно» конкретным действием или датой. Объясните реальную причину срока, не создавая вымышленный дедлайн.

Готово: Условие можно одинаково понять.

Не делайте так: Оставить скидку точной, а встречную часть расплывчатой.

3. Проверьте контроль и зависимости

Разделите собственное решение участника и результат, зависящий от других. Покупатель может передать сведения, но не обещать чужое одобрение как свой поступок.

Готово: Известно, чьё подтверждение ещё требуется.

Не делайте так: Считать желание ускориться гарантией внешнего результата.

От чьего решения мы ещё зависим

Подтверждение, передача и изменение

4. Определите достаточное подтверждение

Запишите, кто сообщает результат и какие сведения нужны для следующего шага. Не собирайте лишние личные данные без задачи. Проверяйте возможность обеих сторон.

Готово: Понятен способ проверки без обещания завершённой сделки.

Не делайте так: Проверить покупателя и забыть маршрут переезда продавца.

5. Передайте связку одним сообщением

Назовите цену вместе с датой и статусом предложения. Если собеседник меняет одну часть, запишите новый вариант и верните его на согласование.

Готово: Согласие с ценой не подменяет ответ по всему пакету.

Не делайте так: Склеить сумму одного варианта с датой другого молча.

6. Обновите статус при изменении обстоятельств

Если условие не подтверждается, сообщите об этом и согласуйте дальнейший разговор. Не выводите штрафы или иные правовые последствия из рабочей карточки.

Готово: Неподтверждённое обещание перестало передаваться как действующее.

Не делайте так: Продолжать обещать прежний пакет ради сохранения интереса.

Какая часть пока не согласована

Сто тысяч и другая дата освобождения

Учебное обсуждение: цена 11,4 млн, покупатель хотел освобождение 5 декабря. Владелец разрешил предложить 11,3 млн при дате 20 декабря. Возможность переезда и проживания проверяется отдельно.

Пункт	Исходное обсуждение	Новый вариант	Проверка
Цена	11,4 млн	11,3 млн	Разрешена при поздней дате
Освобождение	Желаемое 5 декабря	20 декабря	Подходит обеим сторонам?
Разница	База сравнения	100 тыс. и 15 дней	Не универсальный тариф
Покупатель	Хочет раньше	Проверяет проживание	Его реальная возможность
Продавец	Предлагает позже	Проверяет переезд	Его реальная возможность
Статус	Обсуждение	Условный вариант	Не готовая сделка

11,4 минус 11,3 млн равно 100 тыс.; между 5 и 20 декабря 15 дней. Согласие на цену 11,3 с датой 5 декабря будет новым предложением, а не принятием условного варианта.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Снизим, если всё быстро	Можно обсудить эту цену при конкретной дате
Покупатель гарантирует решение банка	Он передаст сведения, внешнее решение ещё ожидается
Принял цену, значит согласен	Уточним ответ по цене вместе с датой

Проверьте статус всей связки

Ситуация	Статус	Действие
Условие неясно	Нельзя проверить	Уточнить действие
Результат зависит от третьего лица	Внешняя зависимость	Не обещать за него
Цена принята, дата другая	Новый пакет	Вернуть на согласование
Возможность не подтверждена	Открытый вопрос	Проверить до обещания
Обстоятельства изменились	Прежняя связка требует пересмотра	Обновить статус и следующий шаг

Три вопроса к условному варианту

1. Что именно делает каждый участник?
2. Кто может подтвердить результат, а кто только передать сведения?
3. Не потерялось ли условие рядом с новой ценой?

18 проверок условной уступки

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Содержание условного варианта

- [ ] **Разрешение есть.** Клиент одобрил предел изменения. Не обещайте от себя.
- [ ] **Обе части названы.** Цена связана с конкретным условием. Дополните предложение.
- [ ] **Действие понятно.** Нет только слова «быстро». Уточните результат.
- [ ] **Дата обоснована.** Есть реальная причина. Не создавайте дедлайн.
- [ ] **Статус сохранён.** Обсуждение не стало решением. Верните точную формулировку.
- [ ] **Связка передаётся целиком.** Сумма и условие рядом. Не разбивайте смысл.

Возможность и подтверждение

- [ ] **Контроль разделён.** Своё действие и чужое решение различены. Отметьте зависимость.
- [ ] **Покупатель проверил возможность.** Не только выразил желание. Уточните обстоятельства.
- [ ] **Продавец проверил возможность.** Переезд тоже подтверждается. Проверьте маршрут.
- [ ] **Сведения достаточны.** Понятно что требуется. Не собирайте лишнее.
- [ ] **Ответственный указан.** Известен источник подтверждения. Назначьте проверку.
- [ ] **Неизвестное открыто.** Нет обещания внешнего результата. Сохраните вопрос.

Ответ и изменения

- [ ] **Ответ относится ко всему.** Дата не потерялась за ценой. Перескажите связку.
- [ ] **Смешанный пакет назван новым.** Две версии не склеены. Запросите решение.
- [ ] **Отказ допустим.** Нет давления лояльностью. Сохраните выбор.
- [ ] **Изменения переданы.** Открытый вопрос не скрыт. Обновите участников.
- [ ] **Последствия не выдуманы.** Карточка не объявлена договором. Проверьте оформление отдельно.
- [ ] **Следующий шаг согласован.** Понятно кто и что уточняет. Запишите действие.

Карточка связанных условий

В каждой строке сохраняйте связь. Не называйте подтверждённым результат, который зависит от отсутствующего участника.

Объект: _____ Версия: _____

Что меняем	При каком условии	Кто подтверждает / зависимость
Цена		
Дата		
Имущество		
Сведения		
Открытое		

Что клиент разрешил предложить: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда проверим возможность: _____

Карта контроля и подтверждений

Проверяйте возможность обеих сторон. Если сведения ещё ожидаются, укажите это вместо обещания.

Участник / действие	Под контролем / внешняя зависимость	Подтверждение / статус

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Есть скидка без встречного условия. восстановите связку.

Быстро без конкретного действия. уточните содержание.

Клиент обещает за банк. разделите контроль.

Цена и дата из разных ответов. обозначьте новый вариант.

Условие перестало выполняться. обновите статус.

Согласуйте следующий шаг

Цена вместе с датой

Собственник разрешил предложить 11,3 млн при освобождении 20 декабря. Дата 5 декабря относится к другому варианту. Подходит ли вам поздняя дата и что нужно проверить до ответа? Возможность переезда владельца мы также уточняем.

Первое действие после чтения

Перед ближайшим сообщением о новой цене заполните обе части связки. Отметьте контроль участников и неизвестное. Прочитайте предложение целиком, чтобы сумма не заслонила условие.

Кто подтверждает исполнение: _____

Что ещё требует согласования: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Новая цена передаётся быстрее, чем согласуются условия?

Проверьте фиксацию договорённостей, зависимости и ответы участников на каждом этапе.

Проверить согласование условий →

Проверено 16.10.2026. Первичный PON определяет условную уступку как явную связь с уступкой другой стороны. Кейсы и формы разработаны для этой темы.

Program on Negotiation: Four Strategies for Making Concessions in Negotiation

Карта контроля: действие и внешний результат

Учебные записи помогают не обещать за отсутствующих участников.

Фраза	Что контролируется	Что остаётся открытым
Передам сведения сегодня	Собственное действие	Достаточность и рассмотрение
Банк одобрит завтра	Не только клиентом	Решение и срок банка
Мне подходит 20 декабря	Собственное предпочтение	Возможность проживания
Освобожу к 20 декабря	План владельца	Подтверждение маршрута

Не всякая внешняя зависимость делает вариант невозможным. Она означает, что уверенность должна соответствовать имеющимся сведениям. Запишите способ проверки и вернитесь с фактическим ответом.

Получение информации не заменяет необходимые проверки и оформление. Карта нужна для точного разговора, а не для создания обязательств одной отметкой.

Если поздняя дата перестала подходить

Сценарий корректировки без обвинений и вымышленных санкций.

Покупатель сообщил, что не нашёл вариант проживания до 20 декабря. Агент фиксирует: согласие на позднюю дату не подтверждается. Цена 11,3 млн была предложена вместе с ней, поэтому ответ покупателя нельзя передать как принятие пакета.

Рабочая реплика: «Понял, поздняя дата сейчас не подходит. Уточним, какой срок реалистичен, и передадим собственнику новый вариант. Прежнюю связку пока не считаем подтверждённой».

Далее проверьте, можно ли обсуждать иной пакет. Не обещайте автоматический возврат суммы, штраф или прекращение обязательств по собственной карточке. При наличии оформленных договорённостей их последствия проверяются отдельно.

Сохраните в истории причину обновления, новую потребность и следующий шаг. Не переписывайте старое предложение так, будто условие в нём отсутствовало.