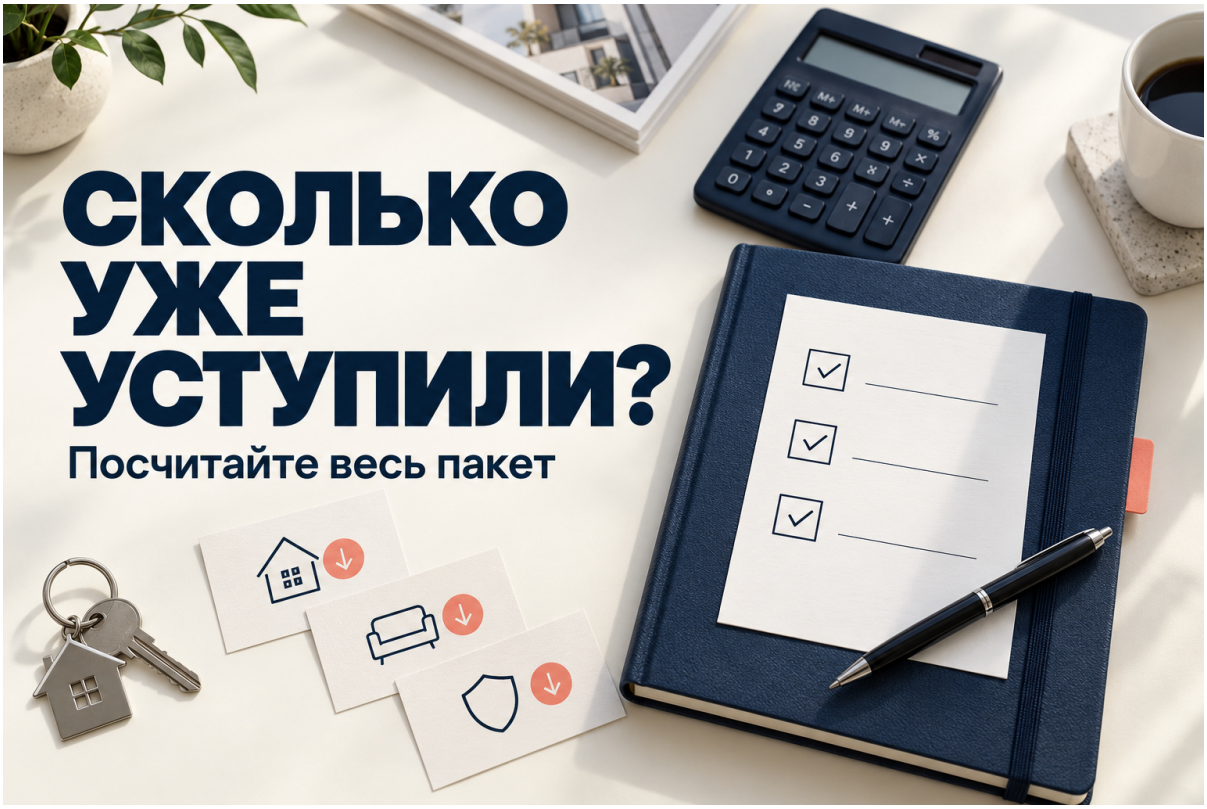
Сколько уже уступили: журнал договорённостей

Восстановите изменения цены, расходы и нагрузку по срокам до ответа на очередное небольшое пожелание покупателя.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Два сценария учебного торга, накопительный журнал, проверка двойного счёта, карточка общего пакета и 18 проверок.

Авторская форма внутреннего расчёта. Изменение запрашиваемой цены не является доказанным убытком. Все суммы условные, не рыночные оценки.

Последняя просьба показывает не весь пакет

Условия меняются в нескольких раундах и собственник начинает оценивать только последнюю сумму, забывая предыдущие изменения.

Вид изменения	Что записать	Не смешивать
Цена	Снижение по раундам	С расходами
Расход	Сумму и основание	С оценкой вещи
Срок	Действие и возможность	С обещанием агента

Что восстановить из истории торга

- Исходная версия условий с датой.
- Каждый раунд изменения цены.
- Что добавилось в состав имущества.
- Новые расходы и источник их оценки.
- Изменение даты и его выполнимость.
- Кто подтвердил каждое изменение.

База, последовательность и виды изменения

1. Выберите честную базу сравнения

Сохраните цену и условия начала конкретных переговоров. Отдельно отметьте более раннюю корректировку объявления. Не меняйте базу ради впечатляющего размера уступки.

Готово: Известно, с какой версией сравниваем.

Не делайте так: Выдавать всю разницу со старым объявлением за результат этого торга.

2. Восстановите последовательность

Соберите сообщения и решения по раундам. Для каждого укажите автора, дату и статус. Слова «можно обсудить» не превращайте в разрешение изменить цену.

Готово: Просьбы отделены от подтверждённых решений.

Не делайте так: Считать последнюю цифру уже согласованной.

3. Разнесите изменения по видам

Выделите цену, расходы, имущество и организационную нагрузку. Не оценивайте неудобство произвольными рублями. Неизвестный расход оставьте неизвестным, а не нулевым.

Готово: Видно, какие последствия ещё требуют расчёта.

Не делайте так: Складывать разные виды оценки без пояснения.

Какие расходы пока неизвестны

Арифметика, сценарии и решение

4. Посчитайте прирост и накопленный итог

Суммируйте отдельные изменения цены. Накопленный итог каждого раунда не складывайте с предыдущим накопленным итогом. Одно последствие не учитывайте дважды.

Готово: Расчёт воспроизводится по исходным строкам.

Не делайте так: Сложить 150 тысяч первого снижения и 200 тысяч общего.

5. Сравните текущий и предложенный пакеты

Покажите, что изменится при принятии новой просьбы. Сверьте, сохраняются ли прежние условия и что предлагает другая сторона. Проверяйте выполнимость, а не только привлекательность.

Готово: Клиент видит последствия своего выбора.

Не делайте так: Показать предполагаемый вариант как уже действующий.

6. Получите решение и обновите журнал

Передайте полный пакет собственнику. Запишите разрешённое изменение, отказ или вопрос. Если согласования нет, не продолжайте торг от имени клиента как будто оно получено.

Готово: Следующий раунд начинается с верного статуса.

Не делайте так: Считать маленькую сумму достаточным основанием ответить за клиента.

Что действительно подтвердил клиент

Два сценария одного торга

Учебные условия: исходная цена 9,8 млн, текущая 9,65 млн. Техника остаётся, её замена собственнику предварительно оценивается в 35 тыс.; ранний переезд добавляет 21 тыс. проживания. Покупатель просит ещё 50 тыс.

Показатель	Текущий вариант	Если принять просьбу	Тип
Цена квартиры	9,65 млн	9,60 млн	Цена
Снижение от 9,8 млн	150 тыс.	200 тыс.	Изменение цены
Замена техники	35 тыс.	35 тыс.	Оценка расхода
Временное жильё	21 тыс.	21 тыс.	Оценка расхода
Расходы отдельно	56 тыс.	56 тыс.	35 + 21
Внутренняя сумма изменений	206 тыс.	256 тыс.	Не вся сумма скидка

150 + 50 = 200 тысяч изменения цены. 35 + 21 = 56 тысяч отдельных расходов. 256 тысяч описывают внутреннее сравнение сценариев, а не скидку на квартиру. Последние 50 тысяч ещё не приняты.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Осталось уступить всего пятьдесят	Новая просьба добавит пятьдесят к уже обсуждённому пакету
Уступили 350 тысяч	150 тысяч и ещё 50 дают 200, накопленные итоги не складываем
Техника стоит 35, замена ещё 35	Не считаем одно последствие дважды

Статус важен не меньше суммы

Ситуация	Запись	Действие
Нет исходной версии	База не восстановлена	Сверить начало переговоров
Есть новая просьба	Предложено, не принято	Посчитать отдельный сценарий
Расход неизвестен	Требуется расчёт	Не ставить ноль
Ранний срок не проверен	Возможность открыта	Проверить переезд
Изменения подтверждены	Актуальный пакет	Сохранить автора и дату

Три вопроса к журналу

1. Какова база сравнения именно этого торга?

2. Не сложили ли мы прирост с накопленным итогом?

3. Кто подтвердил новую просьбу и весь связанный пакет?

18 проверок накопленных уступок

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

Исходная версия и статусы

- [ ] **База сохранена.** Есть дата и условия. Восстановите начало.
- [ ] **Рынок не подменён.** Цена предложения не объявлена оценкой. Уточните смысл.
- [ ] **Ранние изменения отделены.** Корректировка объявления видна отдельно. Не приписывайте её этому торгу.
- [ ] **Автор каждого шага указан.** Понятен источник. Проверьте переписку.
- [ ] **Просьба не стала согласием.** Статусы различаются. Верните точный статус.
- [ ] **Полномочия сохранены.** Решает собственник. Не отвечайте за него.

Расчёт полного пакета

- [ ] **Прирост записан.** Каждый шаг посчитан один раз. Разделите столбцы.
- [ ] **Накопление верно.** 150 и 50 дают 200. Исправьте двойной счёт.
- [ ] **Расходы отдельно.** Они не названы скидкой. Разнесите виды.
- [ ] **Оценка вещи не дублируется.** Замена не прибавлена второй потерей. Уточните последствие.
- [ ] **Неизвестное не ноль.** Есть пометка о расчёте. Запросите сведения.
- [ ] **Нагрузка описана.** Неудобство не оценено произвольно. Запишите действие словами.

Решение перед новым раундом

- [ ] **Срок выполним.** Переезд проверен. Не обещайте чужую возможность.
- [ ] **Ответ другой стороны учтён.** Видно изменение встречных условий. Сверьте пакет.
- [ ] **Сценарии разделены.** Текущий и возможный не смешаны. Покажите оба.
- [ ] **Нет эмоционального долга.** Изменение названо спокойно. Уберите упрёк.
- [ ] **Общий пакет прочитан.** Цена не заслонила имущество. Проверьте весь набор.
- [ ] **Следующий шаг записан.** Известен ответственный. Не оставляйте только сумму.

Журнал изменений по раундам

Складывайте приросты. Столбец накопления нужен для контроля и не прибавляется к предыдущему накоплению.

База: _____ Дата: _____

Раунд / статус	Прирост цены / расход отдельно	Накопление / открытое
Исходное		
Раунд 1		
Раунд 2		
Новая просьба		
Решение		

Что ещё не посчитано: _____

Что осталось неизвестным: _____

Что уточняем до ответа: _____

Сверка полного пакета

Не все пункты имеют денежную оценку. Оставьте место для выполнимости переезда и состава имущества.

Условие	Текущий / предложенный вариант	Кто подтверждает / срок

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Видна только последняя сумма. восстановите полный пакет.

Неизвестный расход равен нулю. отметьте необходимость расчёта.

Накопленные суммы сложены. пересчитайте приросты.

Устная готовность стала решением. верните статус.

Уступку предъявляют как долг. объясните изменение без давления.

Согласуйте следующий шаг

Передача следующей просьбы собственнику

Новая просьба означает цену 9,6 млн при сохранении техники и ранней даты. Общее снижение от исходной версии составит 200 тысяч. Отдельно есть предполагаемые расходы на замену техники и проживание. Готовы рассмотреть весь вариант или сохраняем текущий?

Первое действие после чтения

Восстановите один действующий торг. Заполните базу, изменения и статусы. Перед новым ответом покажите клиенту оба сценария, сохраняя неизвестные расходы как вопросы.

Кто подтвердил новый вариант: _____

Какой ответ передаём дальше: _____

Другие материалы Нейросистемы →

В переговорах забываются уже изменённые условия?

Проверьте фиксацию решений, полномочия и переход между раундами общения с клиентом.

Проверить работу с условиями →

Проверено 16.10.2026. Первичный материал PON от 14.10.2026 прочитан: уступку полезно явно обозначать. Журнал и кейс созданы самостоятельно.

Program on Negotiation: Four Strategies for Making Concessions in Negotiation

Почему 150 плюс 200 не равно сумме уступок

Проверка двух столбцов на одном учебном примере.

Раунд	Прирост	Накопление
Исходная цена 9,8 млн	0	0
Цена 9,65 млн	150 тыс.	150 тыс.
Просьба о 9,60 млн	Ещё 50 тыс.	200 тыс., если принять

Прирост показывает изменение в данном раунде. Накопление показывает всю разницу от выбранной базы. Складывать два накопленных итога нельзя: первое снижение попадёт в сумму повторно.

Если новая просьба отклонена, накопленное подтверждённое изменение остаётся 150 тысяч. Возможный сценарий на 200 тысяч сохраняется отдельно с результатом рассмотрения.

Когда база меняется из-за отдельного пересмотра стратегии продажи, сохраните старую историю и явно обозначьте новую базу. Не переписывайте прошлые цифры незаметно.

Карточка сверки перед «последней просьбой»

Три уточнения помогают собрать предложение целиком.

«Новая цена относится к тому же составу имущества и той же дате?» Запишите ответ конкретно. Если что-то меняется, это уже другой набор условий, его нужно сравнить заново.

«Какие ещё условия важны для вашего решения сейчас?» Вопрос даёт место существенным требованиям. Он не даёт гарантии отсутствия будущих обстоятельств и не заменяет оформление сделки.

«Кто должен подтвердить возможность исполнения?» Ранний переезд, расчёты и другие действия могут зависеть от дополнительных участников. Не обещайте их решение за них.

Передайте собственнику не обвинение в новых требованиях, а точный выбор: сохранить текущий вариант, принять новый или предложить иной пакет. Сохраните ответ и границы согласия.