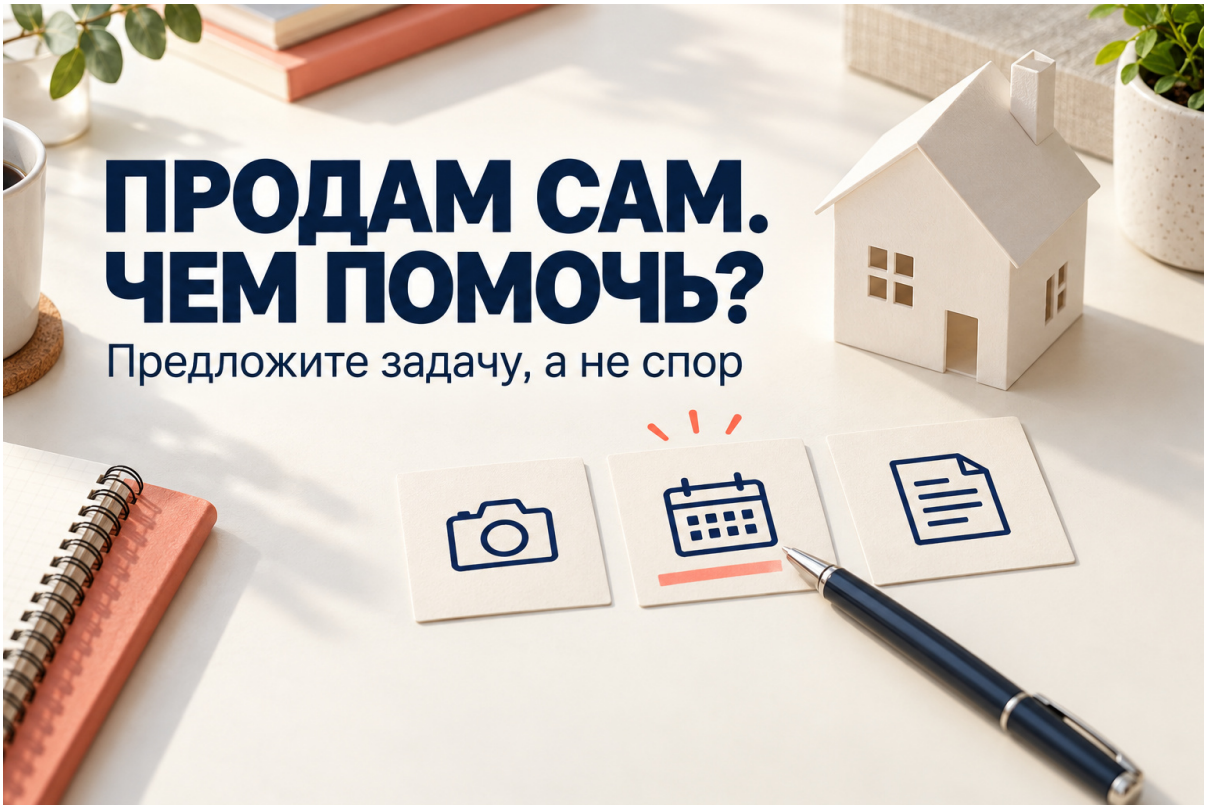
Самостоятельная продажа или помощь в отдельной задаче

Выясните, есть ли у собственника конкретный участок работы для помощи. Предложите реальный формат с понятным результатом и границами полномочий.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Карта задач, пример четырёх запросов на показ, три формата работы, таблица полномочий, реплики и отдельный чек-лист разговора.

Авторская карта выбора и организационного разговора. Не договор и не гарантия результата продажи. Все обращения и сроки примера учебные.

Сначала задача, затем формат помощи

Собственник говорит «продам сам», при этом готов коротко обсудить текущую организацию продажи.

Ответ владельца	Что уточнить	Что не навязывать
Всё делаю сам	Есть ли незакрытая задача	Обязательное сопровождение
Не успеваю показывать	Какой график нужен	Несуществующую услугу
Хочу решать сам	Какие решения остаются у него	Обещание решать за клиента

Что узнать без экзамена владельцу

- Точный ответ собственника.
- Текущий этап продажи.
- Какие задачи уже распределены.
- Одна названная трудность.
- Ваши реальные доступные форматы.
- Разрешение на следующий контакт или предложение.

Выбор собственника и реальная потребность

1. Признайте выбранный путь

Подтвердите, что человек ведёт продажу самостоятельно. Уточните, готов ли он обсуждать организацию. Если нет, спокойно закончите.

Готово: Разговор не начат со спора о профессии.

Не делайте так: Доказывать неспособность собственника продать без агента.

2. Выясните текущую задачу

Спросите, что подготовлено и какой шаг впереди. Отделите опыт владельца, уже порученные действия и действительно открытые вопросы.

Готово: Появился конкретный предмет помощи.

Не делайте так: Считать каждый этап продажи проблемой клиента.

3. Проверьте один незакрытый участок

Выберите названную трудность и уточните существующее решение. Возможно, показы уже проводит доверенный помощник или график изменится.

Готово: Потребность подтверждена, а не придумана.

Не делайте так: Предлагать замену работающему решению без запроса.

Какую трудность назвал сам человек

Формат, полномочия и решение

4. Предложите существующий формат

Опишите отдельную задачу, только если берёте её в работу. Иначе честно назовите свой полный формат и спросите, уместно ли его обсуждать.

Готово: Предложение можно реально выполнить.

Не делайте так: Обещать частичную помощь, которой нет в вашей модели.

5. Разделите результат и полномочия

Назовите действия, результат, границы, условия и порядок старта. Кто проводит показ, не обязательно вправе менять цену или принимать предложение.

Готово: Каждый участник понимает свою роль.

Не делайте так: Считать доступ к объекту разрешением решать за владельца.

6. Сохраните выбор и следующий шаг

Зафиксируйте самостоятельный путь, запрос условий, согласованную работу или отказ. Повторный контакт привяжите к разрешённому поводу.

Готово: Интерес не выдан за начало услуги.

Не делайте так: Записать человека клиентом после одного вежливого ответа.

Какой участок вы реально готовы выполнить

Четыре запроса: как разделить работу

Учебный собственник получил четыре запроса на показ: два в будни, два в субботу. Субботу может провести сам, будние встречи пока не подтверждены. Он разрешил узнать условия отдельной помощи.

Участок	Что есть	Кто предполагается	Статус
Субботние запросы	2 обращения	Собственник	Проведение ещё впереди
Будние запросы	2 обращения	Агент после согласования	Время не подтверждено
Цена и решение	Согласованные границы	Собственник	Агент не принимает за него
Обратная связь	Вопросы посетителей	Исполнитель показа	Формат нужно согласовать
Начало услуги	Запрос условий	Обе стороны	Решения о старте нет

2 + 2 = 4 запроса на показ. Это не четыре состоявшиеся встречи. В примере обсуждается организация двух будних запросов, а не передача всей продажи.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Без меня вы точно потеряете деньги	Какая задача сейчас остаётся незакрытой?
Я возьму всё на себя	Опишем конкретный участок и ваши решения
Два клиента уже на показы	Есть два запроса, время ещё нужно подтвердить

Предложение по ситуации собственника

Позиция собственника	Уместное предложение	Граница
Помощь не нужна	Завершить разговор	Не создавать долг купить
Есть отдельная задача	Описать реальную услугу	Не расширять её автоматически
Хочет всё контролировать	Показать порядок согласования	Не обещать контроль чужих решений
Сравнивает стоимость	Объяснить результат и условия	Не обещать окупаемость
Просит полное сопровождение	Раскрыть весь состав	Не скрывать оставшиеся роли

Три вопроса перед предложением помощи

1. Какую трудность назвал сам собственник?
2. Могу ли я выполнить предложенный отдельный формат?
3. Что разрешено делать от его имени?

18 проверок разговора «продам сам»

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

Выяснить задачу

- [ ] **Выбор владельца признан.** Нет спора о профессии. Уберите обвинение.
- [ ] **Разговор уместен.** Собственник готов обсуждать. Завершите при отказе.
- [ ] **Этап назван.** Известно что уже сделано. Уточните текущий шаг.
- [ ] **Потребность подтверждена.** Не придумана агентом. Спросите о трудности.
- [ ] **Существующее решение учтено.** Нет лишней замены. Узнайте кто уже помогает.
- [ ] **Нет вымышленных потерь.** Не обещана неизбежная неудача. Говорите о фактах.

Предложить формат

- [ ] **Услуга существует.** Вы реально берёте такой объём. Назовите доступный формат.
- [ ] **Результат конкретен.** Не только слова «всё сделаю». Перечислите действия.
- [ ] **Границы видны.** Полное и частичное различаются. Уточните исключения.
- [ ] **Полномочия проверены.** Показ не равен изменению цены. Разделите решения.
- [ ] **Условия понятны.** Срок, стоимость и начало названы. Согласуйте до работы.
- [ ] **Нет гарантии окупаемости.** Польза не превращена в обещание цены. Уберите неподтверждённое.

Зафиксировать выбор

- [ ] **Запрос не стал показом.** Статусы событий различаются. Подтвердите время.
- [ ] **Интерес не стал стартом.** Есть отдельное решение. Уточните согласие.
- [ ] **Доступ согласован.** Порядок передачи и встречи понятен. Не действуйте по догадке.
- [ ] **Обратная связь определена.** Ясно что передать владельцу. Задайте формат.
- [ ] **Контакт разрешён.** Есть уместный повод продолжить. Сверьте предпочтение.
- [ ] **Отказ завершает давление.** Самостоятельный путь допустим. Закройте разговор спокойно.

Карта распределения задач

Заполняйте со слов собственника. Пустая строка означает неизвестность, а не доказанную потребность в вашей услуге.

Объект: _____ Этап: _____

Задача продажи	Кто делает сейчас	Нужна ли помощь / какая
Объявление		
Обращения		
Показы		
Предложения		
Следующий этап		

Задача для обсуждения: _____

Что осталось неизвестным: _____

Согласованный повод контакта: _____

Действия и полномочия участников

Отдельная задача не даёт общих полномочий. Укажите ограничения по цене, времени, сведениям и принятию предложений.

Действие исполнителя	Что решает собственник	Как согласуем / передаём

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Владелец не просил обсуждать. завершите контакт.

Отдельный формат вы не оказываете. не обещайте его для привлечения.

Показы названы состоявшимися. верните фактический статус.

Агент решает условия без права. согласуйте полномочия.

Полезность доказывается страхом. вернитесь к реальной задаче.

Согласуйте следующий шаг

Предложите задачу без спора

Понял, вы ведёте продажу сами. Есть ли один участок, где нужна отдельная помощь? По будним показам могу описать состав и условия. Решение по цене и предложениям остаётся за вами в согласованном порядке. Если всё организовано и помощь не нужна, на этом закончим.

Первое действие после чтения

Заполните карту задач после одного разговора. Если теряется переход от ответа к уместному предложению, проверьте процесс в диагностической карте.

Кто подтверждает следующий шаг: _____

Выбор собственника сейчас: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После «продам сам» разговор заканчивается спором?

Разберите уточнение задачи, уместный формат помощи и следующий шаг по обращению.

Проверить первый разговор →

Проверено 16.10.2026. NAR описывает услуги агента по направлениям, включая продвижение, показы и переговоры. Правила США в формы не переносятся.

National Association of REALTORS: Ten Questions to Ask a Seller’s Agent

Три варианта без заведомо плохого выбора

Сравнивайте распределение работы, а не степень правильности клиента.

Формат	Что делает владелец	Что делает агент
Самостоятельно	Организует выбранный процесс	Не получает поручение
Отдельная помощь	Сохраняет остальные задачи	Выполняет согласованный участок
Сопровождение	Принимает свои решения	Работает по согласованному составу

Не все три формата обязаны существовать в вашей практике. Если отдельной услуги нет, объясните это прямо. Выбор не должен состоять из выдуманных предложений.

Сравнение не включает обещание, что один вариант обязательно принесёт больше денег. Результат зависит от конкретных обстоятельств, а рабочая карта помогает распределить действия.

Собственник вправе оставить весь процесс у себя. Тогда у агента нет скрытого поручения следить за продажей, вмешиваться в переговоры или публиковать объект.

Организация двух будних запросов

Пример уточнений перед возможной отдельной услугой.

Сначала подтвердите, хотят ли посетители смотреть квартиру в предложенное время. Запрос в чате ещё не является назначенной встречей. Отметьте подтверждение каждого участника отдельно.

Затем согласуйте порядок доступа, присутствие владельца или другого лица, какие сведения можно сообщать и как фиксировать вопросы. Не принимайте решения о цене за собственника.

Заранее определите, что происходит при переносе или отмене: кто сообщает участникам и как меняется организация работы. Конкретные условия услуги оформляются по принятому порядку.

После встречи передайте факты: состоялась ли она, какие вопросы прозвучали, было ли конкретное предложение. Оценка «понравилось» не заменяет слова посетителя или решение покупателя.