После «я подумаю»: 18 проверок

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

Разговор

- [ ] **Пауза принята.** Нет спора и давления. Если нет: смените тон.
- [ ] **Уточнение уместно.** Клиент готов обсуждать. Если нет: уважьте отказ.
- [ ] **Фраза сохранена.** Без додуманных мотивов. Если нет: запишите дословно.
- [ ] **Причина установлена.** Названа человеком. Если нет: оставьте неизвестное.
- [ ] **Критерий понятен.** Связан с решением. Если нет: уточните состав.
- [ ] **Понимание сверено.** Клиент подтвердил смысл. Если нет: перескажите кратко.

Помощь

- [ ] **Действие выбрано.** Отвечает причине. Если нет: смените материал.
- [ ] **Числа подтверждены.** Не выданы за смету на глаз. Если нет: получите оценку.
- [ ] **Сравнение сопоставимо.** Одинаковый состав затрат. Если нет: выровняйте условия.
- [ ] **Участники учтены.** Общение согласовано. Если нет: не звоните без договорённости.
- [ ] **Срок реальный.** Есть основание обещания. Если нет: уточните возможность.
- [ ] **Неизвестное видно.** Не скрыто в таблице. Если нет: пометьте вопросы.

Продолжение

- [ ] **Канал согласован.** Выбран клиентом. Если нет: уточните удобство.
- [ ] **Контакт понятен.** Есть содержание и время. Если нет: предложите конкретику.
- [ ] **Ответственный один.** Задача назначена. Если нет: определите владельца.
- [ ] **CRM обновлена.** Статус соответствует факту. Если нет: разделите сценарии.
- [ ] **Обещание выполнено.** Есть результат отправки. Если нет: закройте действие.
- [ ] **Отказ соблюдён.** Ненужные контакты прекращены. Если нет: обновите ограничения.

Запишите факты и следующий шаг

Неустановленную причину оставляйте пустым вопросом. Нельзя считать мнение агента подтверждённым мотивом клиента.

Объект / задача: _____ Дата: _____

Проверка	Факт / документ	Следующее действие

Причину называют без слов клиента. отделите гипотезу.

Для ответа нужна выдуманная срочность. уберите давление.

Отправляют пять подборок вместо расчёта. вернитесь к критерию.

Согласие на файл считают готовностью купить. разделите события.

После отказа продолжают уговаривать. уважьте границу контакта.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После показа клиент исчезает, а причина неизвестна?

Диагностическая карта для риелтора поможет найти этап, на котором теряется согласованный следующий шаг: звонок, показ, подборка или обсуждение бюджета.

Разобрать продолжение своих диалогов →

Сначала причина со слов клиента, затем подходящая помощь. Больше сообщений не заменяет понимание задачи. Подготовлено 2026-09-24.