Договора пока нет. Что изменилось?

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

До и во время разговора

- [ ] **Решение названо.** Есть ожидаемый итог встречи. Не обсуждайте всё одновременно.
- [ ] **Границы согласованы.** Понятен объём консультации. Не выполняйте всю услугу неявно.
- [ ] **Задача подтверждена.** Использованы слова клиента. Не подменяйте его цель своей.
- [ ] **Изменение видно.** Можно сравнить начало и итог. Не считайте сам разговор прогрессом.
- [ ] **Факт отделён от мнения.** Готовность не додумана агентом. Не повышайте статус по впечатлению.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Пробел записан прямо. Не прячьте его в уверенной формулировке.

Следующий шаг

- [ ] **Действие предметно.** Понятно, что будет подготовлено. Не пишите просто «пришлю варианты».
- [ ] **Исполнитель указан.** Назван ответственный за действие. Не оставляйте общее «мы сделаем».
- [ ] **Срок согласован.** Есть подтверждённая дата или событие. Не назначайте её за клиента.
- [ ] **Результат проверяем.** Есть способ увидеть выполнение. Не ограничивайтесь намерением.
- [ ] **Объём допустим.** Действие соответствует условиям услуги. Не обещайте лишнюю бесплатную работу.
- [ ] **Контакт уместен.** Продолжение отвечает на вопрос. Явный отказ уважайте.

Учёт и обучение

- [ ] **Договор подтверждён.** Есть фактический коммерческий результат. Не засчитывайте критерии как продажу.
- [ ] **Исходы разделены.** Продолжение, отказ и неясность видны. Не объединяйте их ради процента.
- [ ] **Причина известна честно.** Молчание не получило выдуманный мотив. Не обучайтесь на догадках.
- [ ] **Действие проверено позже.** Есть фактический итог выполнения. План не равен исполнению.
- [ ] **ИИ сверён с заметками.** Он не добавил согласие или комиссию. Исправьте домыслы.
- [ ] **Улучшение конкретно.** Есть один элемент и дата проверки. Не обещайте причинный рост по малой серии.

Запишите факты и следующий шаг

Четыре вопроса листа: что выяснили, какое решение принято, что мешает и что согласовано дальше. Коммерческий исход записывайте отдельно.

Запрос: _____ Встреча: _____

Выяснили / решили / источник	Что мешает / что неизвестно	Действие / исполнитель / срок

Разговор стал продажей. Уточнённые критерии посчитаны договором.

Дата придумана агентом. Клиент не подтверждал следующий контакт.

План стал выполнением. Согласованная подготовка не проверена позже.

Отказ назван успехом. Ясность процесса подменила коммерческий результат.

Эмоция стала доказательством. Вежливость признана готовностью оплатить услугу.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Встречи проходят, а следующие действия теряются?

Диагностическая карта для риелтора поможет проверить ожидания до разговора, подготовку, выдачу материалов и дальнейшую работу с согласованными действиями.

Проверить результат встреч →

Что выяснили, что решили, что мешает и какое действие действительно согласовали. Подготовлено 2026-10-14.