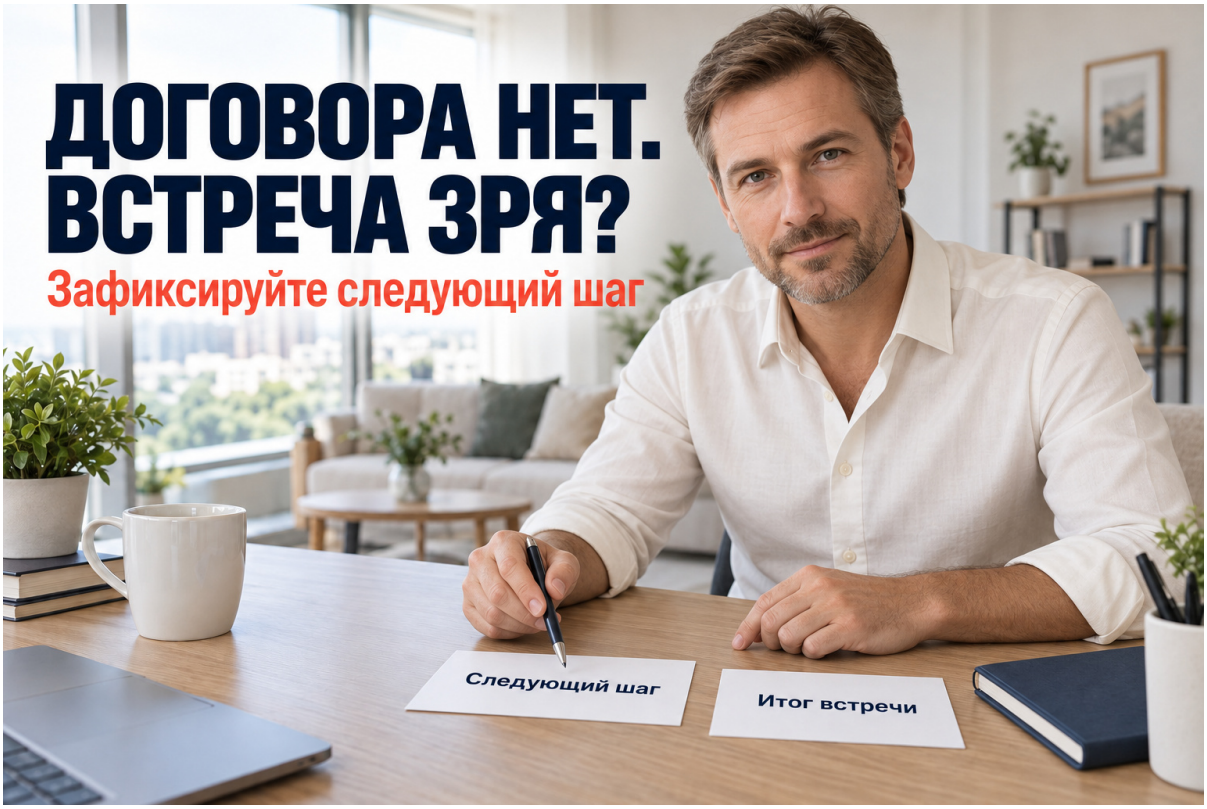
# Промежуточный результат встречи: лист договорённостей

Зафиксируйте полезный итог без подмены продажи. Внутри лист четырёх вопросов, заполненная встреча покупателя, разбор разных исходов и проверка следующего действия.




## 12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Авторский инструмент Нейросистемы риелтора. Примеры вымышленные. Полезное обсуждение, согласованное действие и заключённый договор учитываются отдельно; ожидание комиссии не является доходом.

# Что стало понятнее после разговора

После встречи остаётся впечатление «поговорили хорошо», но нет ясного изменения задачи, следующего шага или честного коммерческого статуса.

| Часть итога | Учебная запись | Что подтверждено |
|---|---|---|
| Выяснили | Время дороги важнее нового дома | Предпочтение клиента |
| Решили | Два критерия обязательны | Основа сравнения |
| Мешает | Дополнительный бюджет не уточнён | Открытый вопрос |
| Действуем | Агент сравнит районы, клиент уточнит ресурсы | Договорённость, не продажа |

## Что взять для честного разбора встречи

• Задача и ожидаемое решение перед встречей.

• Обезличенные заметки с фактическими словами клиента.

• Новые критерии, решения и оставшиеся вопросы.

• Подтверждённые договорённости о действиях и сроках.

• Отдельный факт коммерческого результата на дату среза.

• Возможность проверить выполнение следующего шага.

# Ожидаемое решение, изменение и препятствие

## 1. Выберите ожидаемое решение до встречи

Уточните, что клиент хочет обсудить сейчас: критерии, порядок действий или условия услуги. Согласуйте границы консультации.

**Готово:** Ожидания агента и клиента сопоставлены.

**Не делайте так:** Человек пришёл понять варианты, агент требует немедленный договор.

## 2. Запишите подтверждённое изменение задачи

Сравните начало и конец разговора. Укажите новые сведения, уточнённые критерии и решение, опираясь на слова клиента.

**Готово:** Понятно, что изменилось благодаря обсуждению.

**Не делайте так:** Хорошее настроение выдано за готовность купить услугу.

## 3. Выделите препятствие и неизвестное

Назовите условие, которое ещё нужно прояснить. Отделите прямую причину от своей гипотезы и молчания клиента.

**Готово:** Пробел виден и не заполнен догадкой.

**Не делайте так:** Неответившему человеку приписано возражение о комиссии.

### Что подтверждено словами клиента

# Действие, коммерческий итог и проверка

## 4. Согласуйте содержательное действие

Укажите исполнителя, видимый результат, срок или событие и способ проверки выполнения. Отделите совместную договорённость от своей задачи.

**Готово:** Следующий контакт имеет понятный предмет.

**Не делайте так:** Внутреннее напоминание считается согласованной датой.

## 5. Сохраните коммерческий итог отдельно

Зафиксируйте договор, открытое продолжение, явный отказ или неясный итог на дату среза. Не превращайте полезное обсуждение в продажу.

**Готово:** Числа по исходам можно проверить.

**Не делайте так:** Все ясные разговоры объединены в коммерческий успех.

## 6. Проверьте выполнение и улучшите один элемент

Вернитесь к согласованным действиям. Найдите повторяющийся пробел в подготовке или завершении встречи и назначьте одну проверку изменения.

**Готово:** Разбор приводит к конкретному улучшению.

**Не делайте так:** Оценка ограничивается фразой «нужно быть убедительнее».

### Как увидеть выполнение договорённости

# Разные исходы одной группы встреч

Учебная группа из двенадцати независимых запросов после первых встреч. Категории взаимоисключающие на одну дату. Дальнейшие действия ещё не являются договорами.

| Исход | Количество | Как учитывать |
|---|---|---|
| Договор заключён | 4 | Коммерческий результат |
| Согласовано действие без договора | 5 | Открытое продолжение |
| Явный отказ | 2 | Обсуждение завершено |
| Ясный итог не зафиксирован | 1 | Нужен разбор заметок |

4 / 12 ≈ 33,3% дошли до договора. Нельзя назвать одиннадцать встреч успешными продажами, сложив договоры, продолжения и отказы. План действия нужно проверить на выполнение.

## Как сделать запись полезной

| Общая оценка | Проверяемая запись |
|---|---|
| Встреча прошла отлично, клиент почти наш | Согласованы два критерия. Условия услуги пока не приняты. |
| Созвонимся позже | После сравнения районов обсудим различия в согласованную дату. |
| Он не ответил, значит дорого | Причина неизвестна. Сохранить факт отсутствия ответа. |

# Как выбрать улучшение процесса

| Наблюдение | Что проверить | Следующее решение |
|---|---|---|
| Много разговоров без итогов | Как завершается встреча | Вместе записывать действие |
| Действия не выполняются | Объём, срок и ответственного | Уточнить реалистичность |
| Ожидают другую услугу | Обещание и приглашение | Исправить подготовку |
| Нет нужных сведений | Кто может их уточнить | Назначить проверку |
| Клиент явно отказался | Известную причину | Завершить обсуждение |
| Итог неясен | Исходные заметки | Не придумывать результат |

## Три вопроса к итогу без договора

1. Что изменилось в понимании задачи после встречи?
2. Что действительно согласовано, а что лишь предложено агентом?
3. Как отделён коммерческий результат от промежуточного?

# 18 проверок промежуточного результата

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

## 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.

# Лист четырёх вопросов после встречи

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

Задача и дата встречи: _____

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

Коммерческий результат: _____

Что осталось неизвестным: _____

Согласованный следующий контакт: _____

# Проверка действия и улучшение процесса

Внутренняя задача агента не равна согласию клиента. После срока проверьте реальное выполнение и сохраните новый исход без переписывания прежней договорённости.

| Встреча / коммерческий итог | Действие / фактическое выполнение | Пробел / улучшение / дата проверки |
|---|---|---|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

## Пять сигналов, при которых нужно уточнение

**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.

# Согласуйте следующий шаг

## Резюме фактических договорённостей

По итогам встречи выяснили _____. Согласовали решение _____. Пока остаётся вопрос _____. Следующее действие _____ выполняет _____. Результат должен быть таким: _____. Срок или событие _____. Коммерческий статус сейчас _____. Всё ли верно отражено?

## Первое действие после чтения

Разберите одну встречу без договора по четырём вопросам. Сохраните факт коммерческого результата отдельно и проверьте, есть ли действительно согласованное действие.

Кто выполняет следующий шаг: _____

Дата проверки выполнения: _____

**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 →**

14.10.2026 проверены справки HubSpot о состоявшихся встречах и этапах сделки. Факт проведённого разговора не подтверждает выигранную сделку. Рабочий лист не требует изменения CRM.

HubSpot: исход встречи

HubSpot: этапы сделки

# Заполненный лист после встречи покупателя

Вымышленный клиент ищет двухкомнатную квартиру. Договор на услугу пока не заключён, но задача стала определённее.

| Поле | Запись | Основание |
|---|---|---|
| Выяснили | Время дороги важнее нового дома | Слова клиента |
| Решили | Ограничение дороги и рабочее место обязательны | Подтверждённые критерии |
| Что мешает | Не уточнены дополнительные ресурсы | Неизвестное |
| Действие агента | Сравнить три района по двум критериям | Согласованная подготовка |
| Действие клиента | Уточнить доступный бюджет к обсуждению | Договорённость в примере |

Сравните запись с состоянием до встречи. Раньше параметры не были разделены по важности; теперь есть обязательное и желательное. Это основание подготовить более предметный материал. Но оно не подтверждает принятие условий агентской услуги и не позволяет записать будущую комиссию как доход.

У действия должен быть видимый результат. В этом примере агент готовит сравнительную таблицу районов по выбранным параметрам. Если он просто отправит случайные объявления, согласованная задача не будет выполнена. Следующий разговор должен опираться на тот материал, который стороны обсуждали.

Срок берите из реальной договорённости. Если дата не согласована, так и запишите. Напоминание агента проверить свою работу является внутренней задачей, а не обещанием клиента ответить. Не назначайте человеку обязательства односторонне.

После следующего контакта сохраните фактический результат: материал подготовлен, критерии изменились, ресурсы уточнены или обсуждение прекращено. Полезное действие не гарантирует договор. Именно раздельная запись помогает видеть процесс без искусственного увеличения продаж.

# Двенадцать встреч без красивого объединения исходов

Учебные категории на дату среза: четыре договора, пять продолжений, два отказа и один неясный итог. Всего двенадцать независимых запросов.

| Проверка | Числа или факт | Вывод |
|---|---|---|
| Сумма категорий | 4 + 5 + 2 + 1 = 12 | Группа не потеряла случаи |
| Доля договоров | 4 / 12 ≈ 33,3% | Коммерческий показатель |
| Открытые продолжения | 5 запросов без договора | Проверить действия позже |
| Явные отказы | 2 запроса | Не включать в продажи |
| Неясный итог | 1 запрос | Не заполнять догадкой |

Фраза «одиннадцать встреч были успешными» объединяет разные состояния и скрывает смысл. Четыре договора являются одним результатом, пять согласованных действий другим, а два отказа завершают обсуждение. Для управления полезнее сохранить категории и их определения.

Найдите повторяющийся пробел. Если агент не фиксирует действие, измените завершение разговора. Если действия согласованы, но не выполняются, проверьте их объём, сроки и ответственность. Если люди ожидали другого, пересмотрите обещание до встречи.

Выберите одно изменение и дату проверки. Небольшая серия встреч не доказывает причинный рост продаж: меняются источники, задачи и готовность клиентов. Сначала наблюдайте конкретное улучшение, например понятность действия и возможность проверить его выполнение.

Нейросети поручите выделить изменения, решения, препятствия и действия из обезличенных заметок. Пусть укажет пробелы без домыслов о мотивах и будущей комиссии. Сравните её резюме с исходными словами клиента перед использованием в отчёте или последующем сообщении.