Репетиция переговоров: от наблюдения к повтору

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

Подготовка

- [ ] **Навык.** Один наблюдаемый. Если нет: сузьте цель.
- [ ] **Роли.** Разделены. Если нет: раздайте карточки.
- [ ] **Факты.** Записаны. Если нет: зафиксируйте условия.
- [ ] **Неизвестное.** Обозначено. Если нет: не дописывайте.
- [ ] **Время.** Согласовано. Если нет: задайте рамку.
- [ ] **Остановка.** Доступна участникам. Если нет: договоритесь.

Первый раунд и разбор

- [ ] **Подсказки.** Не мешают наблюдению. Если нет: отложите до разбора.
- [ ] **Слова.** Записаны конкретно. Если нет: приведите пример.
- [ ] **Вопрос.** Связан с задачей. Если нет: уточните цель.
- [ ] **Ответ.** Учтён агентом. Если нет: покажите пропуск.
- [ ] **Обещания.** Имеют основание. Если нет: уберите выдумку.
- [ ] **Итог.** Понятен обеим ролям. Если нет: сверьте понимание.

Повтор и развитие

- [ ] **Правка.** Одна конкретная. Если нет: выберите действие.
- [ ] **Условия.** Сохранены. Если нет: верните карточку.
- [ ] **Сравнение.** По тому же критерию. Если нет: уточните наблюдение.
- [ ] **Вывод.** Без прогноза продаж. Если нет: ограничьте результат.
- [ ] **Новый контекст.** Назначен. Если нет: подготовьте пример.
- [ ] **Действие.** Есть ответственный и срок. Если нет: запишите продолжение.

Запишите факты и следующий шаг

Сначала обсуждает агент, затем клиент, затем наблюдатель. Разделите намерение, восприятие и конкретно прозвучавшую реплику.

Задача: _____ Проверил: _____

Эпизод	Наблюдение	Одна правка	Следующий повтор

Клиент меняет условия. Верните карточку роли..

Оценивают характер. Покажите действие..

Выигрыш любой ценой. Верните учебную цель..

Несколько правок сразу. Выберите одну..

Учебное «да» = продажа. Не делайте такой прогноз..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Какой разговор стоит потренировать?

Диагностическая карта для риелторов поможет рассмотреть первый ответ, встречу и последующие контакты. Выберите одно затруднение своего процесса и превратите его в конкретное упражнение.

Найти тему для тренировки →

Учебный результат — наблюдаемое действие и точный итог разговора. Он не гарантирует продажу и не измеряет всю квалификацию агента. Подготовлено 26.09.2026.