

## Сотрудничество / налаживание

- Ситуация** ▶ Компания ищет надежного партнера для долговременного сотрудничества. Об этих поисках узнает коллега руководителя компании. Ему известна серьезная фирма подходящего профиля, и он рекомендует ее бизнесмену.
- Цель** ▶ Убедить бизнесмена начать сотрудничество с фирмой, которую рекомендует оратор.



### Место

Кабинет одного из бизнесменов. Разговор может происходить в неформальной обстановке, где есть возможность уединиться.

### Вербальные средства

Тон спокойный, убедительный. Темп размеренный. Выделенные слова произносятся чуть громче остальных.

...<имя>!

*(Рукопожатие.)*

Уж **нам-то с вами известно**, что сейчас найти нового надежного партнера – все равно, что найти верную жену. Я слышал, вы как раз ищите такого партнера?

Да, сделать это будет непросто. На нашем рынке работает всего несколько <не так уж много> таких компаний. Вы с кем-то уже успели пообщаться? И как впечатление? Если хотите знать мое мнение, а у меня **большой опыт** по этой части, могу подсказать <помочь и т. п.>.

Послушайте, я и сам <мои знакомые> не так давно находился <находились> в похожей ситуации. Я <они> искал <искали> фирму, которая бы качественно, быстро и недорого выполняла крупные <небольшие, очень важные и т. п.> заказы на производство комплектующих <сложные, специфические и т. п. услуги или другие виды работ>. Я провел <они провели> целый ряд переговоров, встречался <встречались> с представителями разных фирм и в конце концов остановился <остановились> на **компании...** <название>. Это достаточно **известное**, крупное <небольшое> предприятие, которое находится в нашем городе <регионе, другой стране и т. п.>. Оно работает в нашей сфере... <срок>. Поэтому у них **большой опыт и гибкий подход к работе с клиентами**.

*(С уважительной интонацией.)* Я понял <мои друзья поняли> это, заказав пробную партию <набор услуг> и **высоко оценив**

**и качество, и оперативность.** А в следующий раз, когда заказ нужно было сделать срочно <по индивидуальному проекту и т. п.>, но у меня <у них>, как на грех, не проходили платежи <были заблокированы счета, партнеры не перевели деньги и т. п.>, они не только взялись выполнить заказ, но и согласились на отсрочку платежа. За это... <название компании> ничего не начислила сверху <при этом все равно сделала большую скидку и т. п.>. И опять я <мои знакомые> **был доволен <были довольны>** и качеством, и соблюдением сроков. Вы и **сами это увидите**, когда начнете с ними сотрудничать.

В начале я <мои знакомые> работал <работали> с менеджерами проектов <заместителями руководителя>. А уже потом познакомился <познакомились> с гендиректором <учредителями> компании. Исключительно порядочный человек <люди>.

Знаете, есть бизнесмены новой формации, для которых главная идея это не деньги. Они стремятся сделать свой бизнес безупречным, так сказать, образцово-показательным. Чтобы и сотрудники с удовольствием приходили на работу, и партнерам было приятно иметь с ними дело. Чтобы бизнес не только приносил прибыль, но и радовал. Кстати, они очень тщательно подбирают партнеров, стараются сотрудничать по рекомендациям.

Потом, когда я <мои друзья> столкнулся <столкнулись> с другими клиентами этой компании, я <они> убедился <убедились>, что у нее **хорошая репутация**. Никто плохого слова не сказал, только **хорошие отзывы**. **Сами понимаете**, это дорогого стоит, **надежные партнеры по нашим временам редкость**.

В общем, прежде чем вы наладите с ними отношения, я дам вам координаты и посоветую, к кому там лучше всего обратиться. Можете сослаться на меня <моих друзей>, думаю, они отнесутся к вам **по-дружески**. А мне будет приятно! Да и полезно: я <они> ведь им нового клиента нашел <нашли>. Может, угостят ужином в хорошем ресторане *(улыбка)*. ■

### Невербальные средства

Параллельное рукопожатие. Собеседники сидят рядом, но не напротив друг друга. Жесты открытые.

### Внешний вид

Повседневный деловой костюм. Если разговор происходит в неформальной обстановке, то оратор одет так, как ему удобно.