

Сотрудничество / продолжение

Ситуация ▶ Руководству компании становится известно, что давний и надежный партнер собирается отказаться от сотрудничества с ней, отдав предпочтение конкурирующей фирме. В своем обращении к партнеру генеральный директор компании говорит о важности долговременных отношений, позволяющих понимать друг друга с полуслова, предлагает не менее выгодные условия сотрудничества, чем конкуренты.

Цель ▶ Убедить партнеров в необходимости продолжения сотрудничества.



Место

Кабинет руководителя компании.

Вербальные средства

Тон спокойный. Темп сначала медленный, потом ускоряется, в заключительной части речи снова замедляется. Слова отрицания почти не используются. Выделенные слова произносятся раздельно и четко.

Уважаемый... <имя, отчество>!

(Медленно и немного печально.) С огромным сожалением я узнал, что вы собираетесь отказаться от сотрудничества с нашей компанией. Конечно, я понимаю, что рыба ищет, где глубже, а бизнесмен — где лучше.

Конечно, **сотрудничать с одними и теми же людьми и компаниями** с выгодой для себя — большое искусство. Однако я узнал, что вы рассматриваете возможность заключить контракт с... <название фирмы-конкурента>.

(Пожать плечами.)

Может, это звучит высокопарно, но мы с вами *(с теплотой)* **стали практически одной семьей**. Представьте, мы вместе уже... <цифра> лет. Наши компании, что называется, настроены на одну волну. Мы хорошо знаем требования друг друга и научились им соответствовать.

И чем лучше вы это понимаете, тем легче нам будет прийти к соглашению.

Как вы знаете, **мы всегда готовы договариваться**, не так ли? Такие отношения надо выстраивать, на это уходят не месяцы, а годы, не правда ли? Уйдя от нас, вы разрушите это строение, в возведение которого мы, и вы вложили столько сил, труда и эмоций.

Предлагаю вам еще раз взвесить все за и против, склонившись в пользу решения продолжить наше сотрудничество.

(Пауза; темп ускоряется, тон становится деловым.) Давайте перейдем к фактам. По нашей информации, компания... <название фирмы-конкурента> предлагает вам следующие условия: ...<перечисляются>. Я достаточно хорошо знаю эту фирму. Там работают порядочные люди. Но вот их профессионализм <компетенция> у многих вызывает вопросы.

Наши новые партнеры раньше пользовались их услугами, но теперь предпочитают сотрудничать с нами.

Я ни в коем случае не хочу порочить эту компанию. Я просто хочу, чтобы вы доверяли надежным партнерам.

Должен вам сообщить, что мы изыскали возможность предложить вам аналогичные <более выгодные> условия сделки. При этом мы готовы пойти еще на ряд существенных уступок, которые касаются транспортировки <хранения, сервисного обслуживания, дополнительных услуг и т. п.>. Я уверен, вы тщательно исследовали рынок и знаете: в нашем городе <регионе> только мы можем предложить вам подобные условия.

(Темп спокойный, с искренним уважением.) Еще раз повторю: <имя, отчество>, мы очень ценим наше партнерство! Конечно, в нынешних условиях прибыль – это очень важно, но **доверие, надежность и стабильность отношений – все-таки главное, согласны?** Без них ни прибыли не будет, ни роста. Ведь не зря же говорят: старый друг лучше новых двух.

Представьте себе перспективы нашей совместной работы, насколько они могут быть яркими. Поэтому я предлагаю вам не испытывать судьбу, а продолжать развивать наше партнерство! ■

Невербальные средства

Небольшой наклон корпусом в сторону собеседника. Выражение лица доброжелательное. Взгляды поверх головы собеседника не допускаются.

Внешний вид

Дорогой деловой костюм. Внешний вид демонстрирует процветание и достаток.