

Подписание договора / перенос сроков

Ситуация ▶ Компании находятся на завершающей стадии переговоров, однако обстоятельства не позволяют одной из них своевременно подписать договор о сотрудничестве. Представитель компании объявляет об этом партнерам.

Цель ▶ Убедить партнеров в необходимости переноса сроков заключения договора.



Место

Комната для переговоров в офисе одной из компаний.

Вербальные средства

Тон спокойный, уверенный. Выделенные слова произносятся чуть громче остальных.

Уважаемые господа!

(Тон твердый, декларативный.) Должен с **удовлетворением** отметить: наши переговоры о... <поставке, совместном производстве и т. п.> находятся в стадии **завершения**. Я думаю, **все уверены**, что **мы достигнем согласия** по всем вопросам и **заключим** в ближайшее время договор <делку>, **выгодный <выгодную> для обеих сторон**.

(Тон смягчается.) Однако я бы хотел попросить вас об одном одолжении. А именно: отложить подписание документов на... <срок>.

Вы знаете, что мы **доверяем вам**, и я хочу еще раз заверить вас в этом. Все предварительные договоренности, **безусловно, остаются в силе**. Просто у нас возникло обстоятельство, которое потребует с нашей стороны больше времени для заключения договора <делки>, чем мы планировали.

Речь идет о... <форс-мажорных обстоятельствах, о внезапной болезни юриста, оформляющего договор и т. п.>. Как **вы понимаете**, это потребует... <замены юриста, личного присутствия руководства предприятия для устранения проблем, работы в авральном режиме и т. п.>.

Всем известно, что мы **уважаем вас**, как наших партнеров, и поэтому посчитали необходимым **поставить вас в известность** об этом обстоятельстве. Как вы понимаете, нам понадобится некоторое время для того, чтобы уладить этот вопрос. Думаю, можно уложиться в... <срок>. А при благоприятном стечении обстоятельств хватит и... <срок>. Разумеется, несмотря на всю нашу

готовность к сотрудничеству, мы не сможем в этот период продолжать переговоры. Это было бы нечестно по отношению прежде всего к вам. Потому что мы бы не смогли как следует подготовиться и переговоры пришлось бы переносить.

(Спокойным, деловым тоном.) Думаю, если мы с **вами** слегка изменим регламент <срок заключительной фазы переговоров>, это будет логично. Возможно, отсрочка даже пойдет **на пользу общему делу. Помните** (*вопросительная интонация*), вы высказывали пожелание до заключения договора <сделки> **детальнее** обсудить наши **перспективные** планы? Как **вы понимаете**, тайм-аут позволит нам это сделать. А также **более вдумчиво, без спешки**, еще раз **проработать** отдельные пункты договора. В частности... <называются пункты договора>.

Когда мы возобновим переговоры, это позволит **сэкономить массу времени**, которое может уйти на прояснение наших позиций.

Также, я думаю, **вы согласитесь** со мной в том, что у нас **появится время** на решение текущих проблем, которым мы, к сожалению, уделяли за последние недели <месяцы> недостаточно внимания из-за ускоренной подготовки нашего договора. Это, в частности, касается... <проведения модернизации, пересмотра отношений с поставщиками, урегулирования некоторых правовых вопросов и т. п.>.

(Как о само собой разумеющемся.) Так что **становится очевидным**, что эта отсрочка пойдет только **на пользу нашему партнерству**. Я предлагаю **назначить подписание договора** на... <дата> или... <дата>. Когда вам будет удобней?

Ну вот и отлично!

Спасибо за внимание! ■

Невербальные средства

Параллельное рукопожатие со всеми участниками встречи. Оратор держится уверенно, жесты открытые.

Внешний вид

Строгий деловой костюм, по возможности светло-серых тонов.