

Конкурент / недостатки

Ситуация ► Компании становится известно, что партнер рассматривает предложение о сотрудничестве с конкурирующей фирмой. Это давний и надежный партнер, поэтому его необходимо сохранить. Обращаясь к партнеру, руководитель компании убеждает его не поддаваться на уговоры конкурентов. Доказывает, что сотрудничество с ними не будет столь же плодотворным.

Цель ► Убедить партнера продолжить сотрудничество с компанией.



Место

Офис одной из компаний.

Вербальные средства

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

...<имя>!

(Рукопожатие, взгляд в глаза.) **Вы знаете** (пауза), мне **всегда** было очень приятно, что такая крупная <известная, уважаемая> компания, как... <название компании партнера>, приобретает нашу продукцию <товары, услуги>. Причем такими партиями, которые делают вашу компанию нашим стратегическим партнером.

Вы же видите, у нас почти **совместный бизнес**, мы согласовываем планы и периодически совещаемся. И я готов приложить все усилия, чтобы **наше сотрудничество** оставалось и впредь **таким же взаимовыгодным**.

Поэтому я рад, что мне не надо рассказывать вам о наших показателях, рекламировать себя. Как это, кстати, делает сейчас... <название компании-конкурента>.

Да, да, у меня есть информация, что люди из этой компании выходят на вас с предложением сотрудничества. Я даже знаю, что они вам говорят. Например то, что... <название компании-конкурента> была создана раньше, чем мы.

Но **спросите их** (пауза): раз вы так долго существуете на рынке, что **помешало вам** выстроить бизнес так, чтобы догнать... <название фирмы оратора>? У вас же было больше времени <возможностей и т.п.>, чтобы работать над созданием круга своих партнеров <качеством своих продуктов и т.п.>.

Знающим людям **известно**, что клиенты и партнеры от них уже разбегаются. Один наш партнер жаловался, что... <отрицательный опыт сотрудничества с компанией-конкурентом>. А другой партнер, вы его **знаете**, он из... <название всем известной или хорошо знакомой собеседнику компании>, рассказывал... <отрицательный опыт сотрудничества с компанией-конкурентом>.

У вас не **возникает ощущения** (*вопросительная интонация*), что... <название компании-конкурента> совершенно не заботится ни о собственном имидже, ни тем более о клиентах и партнерах?

Ведь сегодня **всем известно**, что такие серьезные <солидные, респектабельные> компании, как **ваша, особенно** ценят... <перечисляются достоинства собственной компании>. И не учитывать этого – значит ставить под угрозу весь бизнес, в том числе судьбы людей, которые на вас работают!

Как вы думаете, к чему я все это говорю?

(*Подчеркнуто равнодушно.*) Вы, конечно, можете начать сотрудничество с... <название компании-конкурента> (*выразительно*), но я не хочу, чтобы вы совершили **ошибку** и купились на сладкие речи. Я мог бы сказать «от добра добра не ищут», но это было бы слишком простым решением вопроса.

Посмотрите, что показывают рейтинги! **Посмотрите** на нашу клиентскую <партнерскую> базу! У нас нет серьезных конкурентов. Вы, наверное, и **сами слышали** – многие пытаются подняться до нашего уровня, но, увы, им не хватает опыта <масштабов, активности и т. п.>.

Еще раз прошу вас, **послушайте, не верьте тем**, кто позиционируют свой бизнес как якобы на равных конкурирующий с нашей компанией. Это не так, это рекламные трюки! Надеюсь, **с вашими знаниями и опытом они просто не смогут** ввести вас в заблуждение. ■

Невербальные средства

Параллельное рукопожатие. Оратор незаметно копирует позу, движения, дыхание собеседника.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм предпочтительно светлых тонов.