

Ценовая политика / согласование

Ситуация ▶ Жесткая конкуренция на рынке ослабляет позиции компании. Пытаясь удержаться на плаву, руководитель компании решает предложить конкурентам стратегическое сотрудничество и, прежде всего, согласовать ценовую политику.

Цель ▶ Убедить конкурентов в необходимости сотрудничества.



Место

Комната для переговоров в офисе одной из компаний.

Вербальные средства

Тон уверенный. Темп размеренный. Выделенные слова произносятся немножго громче остальных.

Уважаемые коллеги!

В последнее время меня, да и **вас**, думаю, **тоже** (*взгляд в глаза*) очень **беспокоит** ситуация на рынке. Она вызвана, на мой взгляд, неверным поведением основных игроков, то есть нас с вами, в области ценообразования. Создается такое впечатление, что скоро мы будем не продавать наш товар <предоставлять услуги> потребителю, а отдавать его <оказывать их> даром!

(*Тон повысить.*) Конкуренция – вещь хорошая, но нельзя же доводить ситуацию до абсурда! Вместо того чтобы развивать бизнес, наращивать прибыль, выводить на рынок новые товары, мы непродуктивно расходует свои силы и средства: финансируем борьбу друг с другом, раздувая рекламные бюджеты и опуская цены ниже плинтуса.

Становится ясно, что нам **выгоднее** не воевать, а **договориться**. **Вспомните** (*пауза*), сколько уже было разговоров о необходимости поделить рынок, чтобы каждая компания разрабатывала свою долю (*сказать возмущенно*), но воз и ныне там!

(*Тон понизить.*) **Послушайте** (*пауза*), давайте начнем с того, что договоримся о **ценах** <тарифах>, **согласуем** их. Заключив такой пакт о ненападении, наши компании установят разумные цены, которые обеспечат нам и доход, и прибыль. Но это важно еще и с точки зрения стратегического сотрудничества.

Ни для кого не секрет, что к нашему рынку присматриваются крупные <транснациональные> игроки. И сегодня мы не просто

вырабатываем ряд мер, а обкатываем механизмы, которые нам придется применить, когда эти компании выйдут на рынок. И **становится очевидным**, что, когда мы **договоримся** о стратегическом партнерстве, то сразу получим **преимущество** перед ними.

(Тон повысить.) **Вы же знаете**, что, **только объединив усилия**, мы можем вытеснить с рынка и мелких конкурентов, поделив по справедливости их доли. Нам с вами лучше развиваться, используя такие методы, нежели наступать на позиции друг друга и подрывать стабильность на рынке! Это глупо и непродуктивно! **Посмотрите** *(пауза)*, мы живем в XXI веке, надо быть гибче и цивилизованнее, в этом залог выживания и движения вперед.

(Тон понизить.) **Естественно**, что **мы не станем** афишировать нашу договоренность. Антимонопольным органам совершенно ни к чему об этом знать – им всюду мерещатся ценовые сговоры.

Послушайте *(пауза)*, мы разработаем совместный поэтапный план и проведем коррекцию цен **очень аккуратно**.

(Тон повысить.) Я уверен, наши компании только **выиграют** от этого сотрудничества! И **вы** скоро в этом **убедитесь!** ■

Невербальные средства

Параллельное рукопожатие в начале и после завершения разговора.
Жесты открытые.

Внешний вид

Деловой повседневный костюм.

