

VIP-клиент / преимущества сотрудничества

Ситуация ▶ Компания стремится расширить свою клиентскую базу. В частности, она заинтересована в ценном клиенте, который обслуживается в конкурирующей фирме. Обращаясь к клиенту, руководитель компании говорит о том, что сотрудничество с нею может быть намного более эффективным и взаимовыгодным.

Цель ▶ Переманить клиента у конкурирующей фирмы.



Место

Нейтральная территория вне офисов компании и клиента. Тихое, уединенное место. Непринужденная обстановка.

Вербальные средства

Тон спокойный, уверенный. Темп размеренный. Выделенные слова произносятся чуть более протяжно.

Здравствуйте, уважаемый... <имя, отчество>!

Мы **рады**, что вы смогли найти время и встретиться с нами, это позволит нам более детально рассмотреть возможные пути нашего сотрудничества.

Мы исследовали рынок и, на наш взгляд, у вас есть все шансы в скором времени надежно закрепиться в качестве **лидера** в отрасли. Для этого у вас есть чутье, умение слышать и вовремя реагировать на веяния рынка. И наверняка вы задумываетесь о том, как можно добиться еще более впечатляющих результатов.

У нас возникает ощущение, что у наших фирм много общего, возможно, мы могли бы прийти к соглашению, которое покажется нам с вами **выгодным**.

Нашему руководству весьма импонируют цель и миссия вашей фирмы на рынке: ...<краткая формулировка миссии>. Если вы поинтересуетесь деталями, то **окажется**, что у нас очень **схожие** задачи. Да что и говорить, нам действительно нравится ваше стремление на шаг опережать конкурентов.

В частности, мы первые в городе <регионе, стране> стали использовать... <название технологии>. И это был **прорыв**. Технологию вскоре **заметили** и тут же взяли на вооружение многие фирмы. В том числе, кажется, и ваш нынешний партнер <название компании-конкурента>. Хотя этот факт, боюсь, говорит не в ее пользу.

(Говорить с сочувствием.) Это сильная компания, но у нее иногда могут возникать трудности, когда речь идет о выполнении творчески сложных задач, которые ставят перед ней клиенты. Например, я знаю, что они выполняли для вас заказ <разрабатывали проект, обслуживали объект и т.п.>. Мне известно, что на это ваша компания потратила... <цифра> рублей. Но я бы, скажем, исключил из сметы такую позицию, как... <название позиции>. Мы, например, за это денег не берем. Кроме того, я знаю, что ваша компания была недовольна выполнением последнего заказа.

(С воодушевлением.) К слову, **мы реализовали** аналогичный проект для... <название компании>, и он был сделан <принят, выполнен> просто блестяще!

Я к чему это все говорю? По моей информации, ваша фирма планирует разместить в... <название компании-конкурента> очередной заказ. А это значит, что для вас может быть интересным тот факт, что наша компания выполнит его за те же деньги <на более выгодных условиях>, да еще готова предложить ряд дополнительных услуг... <перечисляются>. Кроме того, у нас гораздо больше опыта в реализации проектов такого рода.

Я понимаю, что решение сменить партнера дается **нелегко**.

(Пауза.)

Поэтому даже не **предлагаю** вам сделать это сейчас. Прежде чем вы **убедитесь** в преимуществе сотрудничества с нами, мы готовы выполнить для вас пробный заказ <поставить первую партию, предложить на рассмотрение проект и т.п.> на еще более льготных условиях.

Вы увидите, как ваши деньги начнут работать с максимальной отдачей! **Представьте себе это на минуту**. Тогда, взвесив все основательно, вы сможете принять **верное для вас решение**. ■

Невербальные средства

Поза открытая, ненапряженная, движения спокойные. Жестикуляция естественная, характерная для оратора. Взгляд властный, но при этом доброжелательный.

Внешний вид

Дорогой деловой костюм, свидетельствующий о том, что оратор – состоятельный человек. Желательны дорогие аксессуары (например, часы).