

Слияние компаний / выгода

Ситуация ► Компания узнает о том, что в регионе начинает работать крупная и известная фирма, конкурировать с которой будет невозможно. Понимая, что в таких условиях компании не выжить, ее руководитель предлагает мощному конкуренту слияние, пытаясь заинтересовать его своими позициями в регионе, связями с местной администрацией и СМИ.

Цель ► Убедить главу конкурирующей фирмы в выгоде слияния.



Место

Кабинет руководителя конкурирующей фирмы.

Вербальные средства

Тон сухой, деловой.
Темп быстрый. Выделенные слова произносятся с нажимом, громко, медленно и раздельно.

Здравствуйте... <имя, отчество>!

Спасибо, что нашли время для встречи со мной.

Нам стало известно, что вы ищете возможность усилить присутствие вашей компании в нашем регионе <районе, городе>.

(Говорить с большим уважением.) Для этого у вас есть не только желание, но и самое главное – средства. Вы можете организовать дочернюю компанию, можете приобрести существующую или войти в совет директоров сразу нескольких фирм и так далее... *(Улыбнуться.)* Я предлагаю **лучший**, на мой взгляд, **вариант**: слияние с нашей компанией. Почему он **лучший**?

Я постараюсь не злоупотреблять вашим вниманием и кратко пояснить свою мысль.

(Говорить с достоинством.) На сегодняшний день мы – самая **динамично развивающаяся** компания в регионе <районе, городе>. За последний год рост составил... <цифра> процентов, ни одна из местных компаний даже близко не подошла к этому результату.

(Развести руками, посмотреть собеседнику прямо в глаза.) У нас есть один сдерживающий фактор. Наша компания пока не настолько мощна, чтобы развивать серьезные перспективные направления, и нам приходится отвоевывать небольшие участки рынка, развиваясь поэтапно. А это может занять много времени.

(*Говорить с гордостью.*) Но у нас есть важное преимущество: прекрасные **отношения с властями**. Мы участвуем в их проектах, а в ответ нам дают **зеленую улицу**.

(*Положить руку на предплечье собеседника.*) У меня к вам в связи с этим вопрос: зачем нашим двум компаниям входить в конкурентные отношения, если мы можем стать **одной командой**?

Если вы решите открыть дочернюю фирму, вам придется **строить ее с нуля**, в том числе (*загнуть палец на руке*) выстраивать отношения с властями (*загнуть второй палец*), набирать менеджмент...

Вам придется **переманивать** сотрудников и **перекупать** чиновников (*загнуть третий палец*), подключать местные СМИ, с которыми, кстати сказать, у нас также **прекрасные отношения**. Что я могу предложить: мы можем предоставить вам (*загнуть четвертый палец*) наши офисы, которые **соответствуют** самым современным **требованиям**, и наш менеджмент – молодой, преданный компании и **жадный до работы**...

Что же касается результатов нашей деятельности, состояния финансов и перспектив развития (*передать документы*) – я привез документы, из которых вы сможете почерпнуть всю информацию. Прежде чем **соглашаться**, изучите их, пожалуйста. Вы также увидите, что ваши интересы пересекаются с нашими.

Думаю, как топ-менеджер вы уже оценили все преимущества моего предложения. (*Улыбнуться.*) Надеюсь, начало конструктивного диалога положено, и следующая встреча будет носить уже более предметный характер. Вы удивитесь, насколько большой рынок мы сделаем, объединив ресурсы.

Спасибо за внимание. ■

Невербальные средства

Мимика и жесты скупые, сдержанные. Движения медленные, плавные. Оратор почти не улыбается.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм. В руках портфель или папка для бумаг.