

## Поглощение / преимущества

**Ситуация** ▶ Столичный холдинг планирует экспансию на региональный рынок. Для этого предполагается поглотить успешную местную фирму, превратив ее в свой филиал и плацдарм для захвата регионального рынка. Обращаясь к руководителю местной фирмы, представитель холдинга говорит о выгоды слияния и об открывающихся в связи с этим перспективах для обеих компаний.

**Цель** ▶ Убедить провинциального предпринимателя в выгоды слияния.



### Место

Офис местной компании.

### Вербальные средства

Оратор говорит неспешно, негромко, любезно за-молкая всякий раз, когда собеседник намеревается что-то сказать. Выделенные слова произносятся с нажимом и повышением тона.

Уважаемый... <имя, отчество>, добрый день!

Как вы знаете, наша компания заинтересована в том, чтобы развивать бизнес в вашем регионе. Мы видим для себя **большие перспективы** на вашем рынке... <название товаров или услуг>. Вы работаете в этой же сфере, поэтому прекрасно осведомлены о ее возможностях.

Но мы бы хотели **дружественного** проникновения на ваш рынок.

*(Самодовольно улыбнуться.)* Хотя, если честно, сложновато вам было бы конкурировать с нами.

*(Положить обе руки на стол.)* Поэтому предлагаю **объединить** усилия.

*(Снисходительно улыбнуться.)* Мне **понятно** ваше недоверие. Вы, наверное, думаете: вот придут ушлые москвичи, всех разгонят, начнут все перекраивать на свой лад, и мы останемся не у дел.

*(Поднять обе руки, развернув их ладонями к собеседнику.)* Уверю вас, такие методы ведения бизнеса остались в далеком прошлом. Мы совершенно не намерены рушить **отлаженные и наработанные** вами механизмы, которые прошли испытание местным рынком.

Далее. Вы не задумывались над тем, почему мы предлагаем сотрудничество именно вам, а не... <называются другие игроки рынка>?

*(Деликатно положить ладонь на предплечье собеседника, говорить дружески.)* Мы давно присматриваемся к вашей компании. Она **крепко стоит** на ногах, ведет самостоятельный **эффективный** бизнес. А нам **нужны специалисты** такого уровня, да еще знающие все про рынок, на котором мы все же будем новичками. Вот вы и станете, так сказать, нашим **лоцманом**. Вы хорошо знаете местные особенности, конъюнктуру и все, как говорится, входы и выходы. Нам известно, что вы лучше других разбираетесь в... <пример>. И наверняка сможете быстро уладить... <проблема>. Мне кажется, мы с вами создадим очень **удачный тандем**.

*(Говорить самодовольно.)* Что мы можем предложить со своей стороны? Во-первых, крупные <стратегические> инвестиции и, во-вторых, управленческий опыт. Мы также готовы поделиться с вами новыми технологиями <разработками и т. п.>.

*(Проговорить быстро, деловым тоном.)* Естественно, объединение займет время. Нам ведь нужно ознакомиться с вашими отчетами, бухгалтерскими документами. После завершения этой необходимой работы вы будете назначены **руководителем** <топ-менеджером> компании, которая войдет в наш холдинг. Мы будем рады видеть одаренного менеджера в качестве члена **нашей команды**. А для вас, перспективного регионального бизнесмена, эта должность станет хорошей **ступенькой в карьере**.

*(Говорить понизив голос, доверительно.)* Смотрите на дело так: мы, со всеми нашими ресурсами, становимся для вас **трамплином**.

*(Улыбнуться, развести руками.)* И я вас уверяю: **быть вторым в Риме лучше, чем первым в деревне**.

О цене вопроса не беспокойтесь. Главное, примите верное решение. ■

### Невербальные средства

Оратор демонстрирует уважительное отношение к собеседнику. На лице вежливая улыбка.

Движения медленные и плавные.

### Внешний вид

Деловой костюм. Допустимы светлые тона и яркий галстук.