

Продажа части бизнеса / необходимость

Ситуация ▶ У компании неплохо идут дела, однако, по мнению одного из ее владельцев, налицо признаки стагнации. Чтобы «оживить» бизнес, в своем обращении к совладельцу он предлагает разработать новую бизнес-стратегию. Средства для ее реализации можно получить, предложив купить долю в бизнесе успешному предпринимателю или компании.

Цель ▶ Добиться согласия совладельца на продажу части бизнеса.



Место

Офис компании.

Вербальные средства

Оратор говорит уверенно, с энтузиазмом. Выделенные слова произносятся немного громче остальных.

...**чимя**>!

Как я понимаю, ты доволен тем, как идет наш бизнес. Компания приносит хорошие <неплохие, какие-никакие и т.п.> деньги.

(С легкой иронией.) Что еще надо?

Но хорошие деньги – это показатель, который не отражает, как мне кажется, реального положения дел.

(Серьезным озабоченным тоном.) Другие же показатели говорят о том, что **появились признаки застойных явлений**. Возможно, это незаметно со стороны, но поскольку я принимаю участие в оперативном управлении, я могу судить о **развитии негативных процессов**.

Начну с того, что **период становления** компании, который требовал максимального напряжения сил и решения нестандартных задач, **остался в прошлом**. Поэтому у прежде активных сотрудников больше нет блеска в глазах, им скучно.

Далее, по всем признакам **настало время укрупняться** <занимать новые ниши на рынке, обновлять оборудование и технологии, проводить переподготовку персонала и т.п.>. **В противном случае** мы отстанем от конкурентов, **потеряем** нынешние преимущества и тот **стабильный доход**, который приносит компания.

Что в этой ситуации **делать**? Могу изложить свое видение.

(С убежденностью.) Во-первых, необходимо **разработать новую бизнес-стратегию**, которая бы соответствовала изменившемуся рынку.

Из этого вытекает вторая задача – **поиск ресурсов**, которые **необходимы** для реализации этой программы развития. По моим грубым подсчетам потребуется примерно... **<цифра> рублей**.

Ни у тебя, ни у меня таких **денег нет**.

(Выразительная пауза.)

Предлагаю **пригласить в партнеры человека <компанию>** из нашей сферы, у которого **<которой>** есть свободные деньги и который **<которая>** ищет, куда их **вложить**.

Скажу больше, у меня уже есть кандидатура – **<имя человека, название компании>**. Это известный **<известная>** в нашем деле человек **<компания>**, своим участием он **<она>** **поможет нам** с разработкой и финансированием новой стратегии.

Но не факт, что его **<их>** это заинтересует.

(Пауза.)

Поэтому **мы должны предложить** ему **<им>** на выгодных условиях **купить долю в нашей компании** **<стать совладельцами компании>**. Но так, чтобы ему **<им>** не достался контроль над нашими активами. Предлагаю **уступить... <проценты>**. В этом случае мы ничего не теряем, зато приобретаем надежного партнера, который, подобно локомотиву, потянет наш **бизнес вперед**. Давай только не будем затягивать с принятием этого решения.

(С напором.) Надо **четко понимать**, что промедление может стоить нам нашей доли на рынке. Жизнь не стоит на месте. И **мы должны меняться** вместе с ней! ■

Невербальные средства

Поза – открытая, жесты – энергичные. Желательно использование материалов, подтверждающих слова оратора о положении дел на фирме, нуждающейся в обновлении и в компании потенциального партнера.

Внешний вид

Повседневный деловой костюм.