

## Новый бизнес / покупка

**Ситуация** ► Компания, которой владеют два предпринимателя, успешно развивается. Однако, по мнению одного из них, сейчас этого уже недостаточно – пришло время расширяться. В своем обращении к партнеру он предлагает расширить бизнес за счет покупки новой компании. Этот шаг, считает он, позволит выйти на новый уровень, повысить обороты, значительно увеличить прибыль.

**Цель** ► Добиться согласия совладельца на покупку дополнительного бизнеса.



**Место**  
Офис компании.

**Вербальные средства**  
Интонация деловая, при этом максимально естественная, характерная для оратора. Выделенные слова произносятся немного громче остальных.

...<имя или имя, отчество>!

*(Темп средний, ровный; громкость умеренная; интонация спокойная.)*

Нам с тобой <с вами> удалось **достичь** очень сложной **цели**. Наша компания <название> уже несколько лет стабильно **развивается** <наращивает прибыль и т. п.>.

*(Автоматически, не акцентируя внимания, открыть записную книжку.)*

Компания вполне способна на долгие годы обеспечить нас, наши семьи и наших детей. И мы можем спокойно, без усилий **поддерживать** наш **бизнес** и поживать на лаврах, не так ли?

Однако мне кажется, такая позиция – это удел пенсионеров.

*(Закрывать записную книжку произвольным жестом.)*

А мы ведь еще не собираемся на заслуженный отдых, не так ли? Нам еще **работать** и **работать**. Есть немало вершин, которые **нам** вполне **по плечу**. Поэтому я предлагаю **расширить** дело.

*(Пауза; некоторое усиление темпа речи.)* Например, можно **приобрести** еще одну компанию. Допустим, вот эту – ...<название компании>. Средств у нас на это достаточно.

(Чуть более громко.) А бизнес, **согласитесь**, весьма интересный.

Такой шаг, дорогой... <имя или имя, отчество>, позволит нам с вами убить сразу нескольких зайцев. Во-первых, у нас появится новый стимул в работе, да и что там скрывать, в жизни тоже. Ведь для нас жизнь – это наш бизнес!

(Более энергично.) Там нужно будет все как следует **перезапустить**, отладить – навести порядок, в общем. Это позволит и нам как следует **встряхнуть**, вспомнить, что мы не лентяи какие-то, а хорошие хозяйственники, **повысить** свою квалификацию. А то нынешняя рутина нас так засосет, что потом выбраться будет очень проблематично.

Во-вторых, таким образом мы сможем **укрупнить** нашу компанию. Это позволит нам **выйти на новый уровень**. А это значит – новые клиенты <заказчики, поставщики>. Мы сможем **повысить** наши обороты и соответственно **нарастить** прибыль.

Ну, и в-третьих, мы заткнем за пояс наших конкурентов – <название компании-конкурента>. Если сейчас эти выскочки время от времени портят нам жизнь, то тогда им придется изрядно попотеть, чтобы нас догнать <у них не будет ни единого шанса>.

Можно как следует изучить рынок, выбрать подходящую компанию и договориться о покупке. После этой сделки мы станем не просто фирмой, мы станем крупной <очень крупной> компанией. А это поможет нам **открыть** (снова открыть записную книжку) дополнительные **возможности для развития**.

Конечно, надо все обдумать как следует и просчитать. Но, мне кажется, сама идея неплоха. Ну что? Я заказываю мониторинг рынка? ■

### Невербальные средства

Собеседники сидят напротив друг друга, на не слишком близком расстоянии. Мимика и жесты – естественные, поза – открытая. Поддерживается визуальный контакт.

### Внешний вид

Инициатор беседы в меру энергичен, бодрость и свежесть придают ему уверенности.