

## Продажа акций / выгода

**Ситуация** ▶ Владелец бизнеса по ряду причин скупает акции своей компании. Обращаясь к одному из крупных держателей акций, в свое время проинвестировавшему ряд проектов компании, он уверяет, что сейчас настал самый удачный момент для продажи пакета. По словам бизнесмена, дальнейшие перспективы компании туманны, и в скором времени акции вполне могут упасть в цене.

**Цель** ▶ Убедить инвестора, что настал момент, когда он может продать акции с наибольшей выгодой.



### Место

Кабинет владельца компании.

### Вербальные средства

Тон дружелюбный, доверительный. Темп медленный. Тембр мягкий. Выделенные слова произносятся с нажимом, более низким голосом.

Уважаемый... <имя, отчество>!

*(Торжественная и многозначительная интонация.)* **Хочу вас поздравить.**

*(Выразительная пауза.)*

С чем? С тем, что вы **удачливый бизнесмен**. Вы очень удачно вложились, купив в свое время акции нашей компании, и вы, наверное, удивитесь, если услышите, что сейчас настал момент, когда вы можете их продать и **хорошо заработать**.

...<цифра> лет назад мы искали средства под проекты и сделки, которые много значили для нас, вы поверили в наше будущее и не пожалели денег. Я хорошо помню, как вы мне сказали: «**Дайте мне знать, когда придет время с наибольшей прибылью продать пакет**, который я купил». Так вот я вам и сообщаю *(пауза)*: **это время пришло**.

С вашей помощью мы выполнили не только все бизнес-задачи, которые планировали, но заработали больше, чем ожидали. В результате мы смогли... <модернизировать производство, обновить компьютерный парк, наладить выпуск новой линейки продуктов и т. п.>. Оборот компании серьезно вырос, это позволило нам увеличить уставный капитал. Наши акции взлетели, **и ваш пакет теперь стоит значительно больше**, чем... <цифра> лет назад.

Посмотрите: именно сейчас, еще раз повторю, **самое время его продать.**

*(Пауза.)*

Послушайте, что я вам скажу (*тон голоса понижается, громкость уменьшается почти до шепота, говорить доверительно*): это необходимо сделать еще и потому, что прогнозы неутешительны, конъюнктура начинает меняться, на рынок вышло несколько новых игроков, что неизбежно приведет к снижению спроса. В конце следующего года, когда мы подведем итоги, боюсь, мы лишимся значительной доли прибыли, акции серьезно упадут в цене. В этих условиях отсутствуют серьезные перспективы для расширения бизнеса или удачных спекуляций. По крайней мере, на перспективу в несколько лет.

*(Пауза; тон голоса повышается, громкость обычная.)* **Так что рекомендую – продавайте.** А я, кстати, укажу покупателя.

*(Выразительная пауза.)*

Это ваш покорный слуга.

Нет, я бы не назвал это невыгодной для себя сделкой. Во-первых, я повел себя **честным образом**, а значит, **приобрел в вашем лице партнера, который доверяет мне.** А доверие дорогого стоит, это тоже деньги. Во-вторых, я нахожусь внутри своего бизнеса, это дело моей жизни, я буду бороться за него, хотя я осознаю, что могу и проиграть. Вы же инвестор, заинтересованность которого диктуется другими соображениями. Именно поэтому я вам сейчас и говорю: пришло время вынимать вложенное и заработанное.

Надеюсь, вы воспользуетесь моей лояльностью и расположением и **как можно скорее продадите акции.** И мы еще найдем области для сотрудничества, не так ли? ■

### Невербальные средства

Разговор происходит в конце рабочего дня. Собеседники сидят за журнальным столиком, в мягких креслах. На столе – легкое угощение. В кабинете очевидный беспорядок: рабочий стол завален бумагами, в углу стоят картонные коробки. Освещение приглушенное.

### Внешний вид

Повседневный деловой костюм. В одежде оратора заметна некоторая небрежность: рубашка немного помята, узел галстука ослаблен.