

Арендатор / преимущества

Ситуация ▶ На аренду государственного (муниципального) здания претендуют две фирмы. Для того чтобы склонить чиновников на свою сторону, руководитель одной из компаний заявляет о готовности взять на себя расходы по ремонту и наладке сантехоборудования, благоустройству территории. При этом необходимо поставить под сомнение надежность и репутацию фирмы-конкурента.

Цель ▶ Добиться согласия на заключение аренды государственного (муниципального) здания.



Место

Кабинет чиновника.

Вербальные средства

Интонация деловая, утвердительная. Темп медленный. Выделенные слова произносятся с легким усилением громкости голоса.

Уважаемые господа!

(Говорить размеренно, убедительно.) Я представляю компанию... <название>. Наша компания претендует на аренду здания, расположенного по адресу... <называется>. Мы предполагаем разместить здесь производство <склады, офисные помещения и т. п.>.

Для нас это был бы идеальный вариант по нескольким причинам. Площадь <планировка, коммуникации и т. п.> идеально соответствуют нашим потребностям.

Мы готовы въехать прямо завтра, и нам не нужно будет ломать стены <проводить канализацию, переключивать электропроводку и т. п.>. И послушайте: чем скорее мы займем помещение, тем быстрее вы ощутите те выгоды, которые принесет вам наше сотрудничество. Видите ли *(пауза)*, мы **готовы сэкономить государственные деньги** и взять на себя дополнительные расходы по мелкому ремонту, наладке сантехнического оборудования, установке пожарной сигнализации и тому подобному.

(Пауза.)

Давайте прикинем: раз мы вложили в помещение свои деньги, нам выгодно будет поддерживать его в хорошем состоянии.

(Выразительная пауза.)

Для вас это тоже будет выгодно, не так ли? Представьте себе, когда мы через какое-то время освободим площади, в вашем распоряжении окажутся благоустроенные комфортабельные помещения, новые линолеум, сантехника и т. п. Его можно будет сдать в аренду уже по другой, значительно более высокой цене, не правда ли?

(Выразительная пауза.)

Если это необходимо, мы готовы представить рекомендации от наших партнеров, у которых мы арендовали помещение в прошлом. В течение всего срока аренды мы не просрочили ни одного платежа, благоустроили прилегающие территории. Как вы видите, мы очень заботимся о своей репутации и об имидже наших арендодателей. Вот и рядом с нашим новым – хочется надеяться! – «местом жительства» мы планируем... <устроить детскую площадку, установить скамейки, беседки, положить асфальт и т. п.>. И чем больше вы меня слушаете, тем легче нам будет прийти к соглашению.

(Говорить в ускоренном темпе.) Мы знаем, что на аренду этого объекта претендует еще одна компания – <название>. У нас есть информация, что у нее среди арендодателей плохая репутация. А именно: ...<уточняется>. Кстати, если вы не знаете, у них шумное производство <они работают до поздней ночи и т. п.>, что может беспокоить местных жителей. Только представьте, люди начнут жаловаться – мол, сдали кому попало...

(Пауза; темп речи замедляется.) Надеюсь, вы **сделаете выбор в пользу нашей компании.**

(Внимательно посмотреть в глаза собеседникам.) Уверен, мы станем для вас хорошими партнерами, а для жителей – приятными соседями! ■

Невербальные средства

Поведение уверенное.
Жесты открытые, мимика доброжелательная.

Внешний вид

Деловой костюм предпочтительно светло-серого цвета.