

Конкурентная борьба / обострение

Ситуация ▶ Руководитель предприятия обращается к коллективу с речью, в которой описывает сложившуюся в данный момент обстановку. У компании уверенные позиции на рынке, но жизнь не стоит на месте – появился сильный конкурент. Однако выступающий считает этот фактор лишь катализатором для дальнейшей безусловно успешной деятельности компании.

Цель ▶ Поднять боевой дух персонала для конкурентной борьбы с очень успешной компанией, настроить на боевой лад всех сотрудников.



Место
Конференц-зал.

Вербальные средства
Интонация энергичная, уверенная. Выделенные слова произносятся с легким усилением громкости голоса.

Дорогие друзья!

Все знают, что **наша компания** в нашей сфере производства – **лучшая**. И нет необходимости это доказывать – и наши показатели, и доля на рынке подтверждают, что **это так**. Но жизнь не стоит на месте.

(Пауза.)

У нас появился конкурент – компания... <название>. По всему видно, это **весьма сильная организация**, и пришла **она всерьез и надолго**. Они **мощно** вошли в нашу нишу, которую мы разрабатывали довольно долго. Что нам делать?

Внушать нашим конкурентам, **что легко и просто** результат нашего многолетнего труда мы им не отдадим, что **сможем отстоять свои позиции**.

Естественно, руководство нашей компании не сидело сложа руки, ожидая развития событий. Мы выработали стратегию, которая позволит нам не только **удержать свои позиции**, но и **занять**, как говорят военные люди, **активную оборону**. Это подразумевает как оборонительные мероприятия, так и наступательные, а также ряд превентивных мер.

Программа наших действий на ближайшую перспективу заключается в следующем: ...<перечисляются основные моменты>.

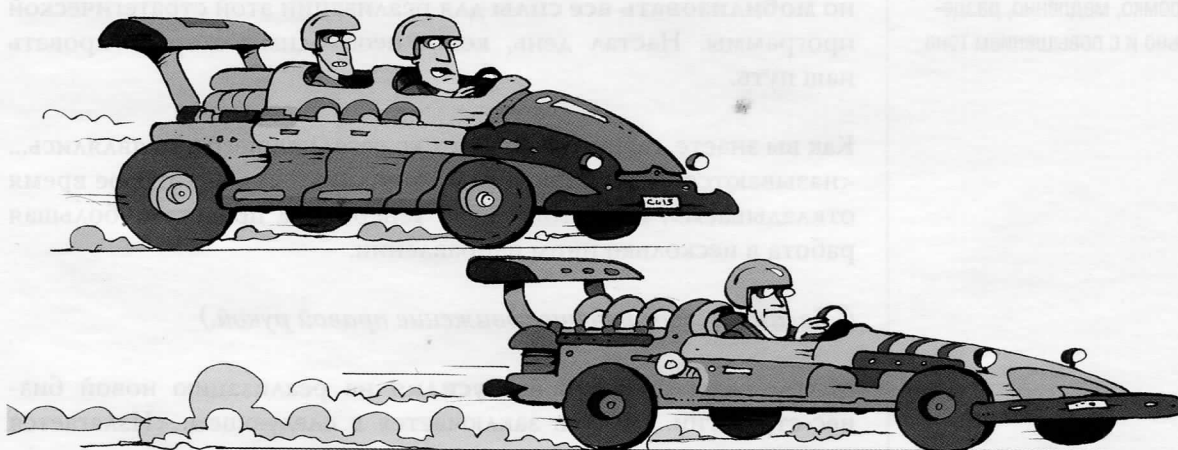
Благодаря этому **наша компания сможет** более четко оформить границы нашего присутствия на рынке и еще больше **оторваться от конкурентов**.

Мы возьмем на вооружение ряд новых технологий, позволяющих повысить скорость и гибкость бизнес-процессов, а также **поработаем над улучшением** клиентского сервиса. И пусть кто-нибудь попробует потягаться с нами! В этой войне **у нас гораздо больше шансов на победу**. Они только готовятся к разведке боем, а **мы уже знаем все входы и выходы**. Они будут учиться на собственных ошибках. А мы этот путь уже давно прошли и извлекли уроки из своих просчетов.

(Пауза.)

Знаете, а мне пришла в голову крамольная мысль: это даже **хорошо**, что компания... <название компании-конкурента> появилась! Как говорится, если бы ее не было, ее надо было бы придумать. Нам давно не хватало раздражителя, который заставил бы нас встрепенуться.

Давайте же **покажем** им, кто главный и **как надо работать!** ■



Невербальные средства
Речь произносится стоя.
Между выступающим
и аудиторией не должно
быть препятствий –
столов, трибуны и т. п.

Внешний вид
Дорогой костюм, белая
сорочка, яркий галстук.