

Покупка бизнеса / перспективы

Ситуация ► Предприниматель продает свою компанию. У него на примете есть покупатель – крупный уважаемый бизнесмен. Предлагая ему приобрести компанию, владелец убеждает потенциального покупателя, что решение о продаже никак не связано с проблемами в бизнесе – это перспективное и высокодоходное дело. А причиной этого нелегкого для него решения послужили личные обстоятельства.

Цель ► Убедить бизнесмена в целесообразности покупки компании.



Место

Офис потенциального покупателя.

Вербальные средства

Речь произносится медленно, негромко. Временами оратор понижает голос, переходя на доверительный тон. Выделенные слова произносятся более низким голосом.

Уважаемый... <имя, отчество>!

(Вежливо улыбнуться, говорить мягко.) Спасибо, что согласились встретиться со мной. Уверяю, вы не пожалеете о потраченном времени, поскольку у меня есть **для вас** очень **интересное предложение**.

Как вы знаете, я являюсь собственником... <название компании>. Эта компания, которую я называю своим любимым детищем, – **перспективный высокодоходный бизнес**. Тем печальнее осознавать, что обстоятельства вынуждают меня от него отказаться.

Дело в том, что у меня возникли большие проблемы со здоровьем <серьезные семейные проблемы; я должен переехать в другую страну на постоянное место жительства и т. п.>. Поскольку управление этим бизнесом – так уж сложилось исторически – замкнуто на меня, я боюсь, что он может просто погибнуть <постепенно прийти в упадок и т. п.>.

(Пауза; понизить голос, говорить доверительно.) Может, я покажусь вам излишне сентиментальным, но я бы очень хотел, чтобы мое детище попало в **надежные руки**.

Вот почему я обратился именно к вам. Я предлагаю вам, уважаемый... <имя, отчество>, приобрести мою компанию. Я знаю вас на протяжении... <срок>.

(Посмотреть на собеседника с восхищением.) Вы **успешный** бизнесмен, имеете **богатый** опыт и пользуетесь заслуженным **авторитетом** среди коллег. Вам вполне по силам приобрести еще одну компанию и затем успешно ее развивать.

(Говорить энергично.) **Эксперты** оценивают мой бизнес в... <цифра> рублей. А специфика рынка такова, что конкурентов у него в нашем городе <регионе, стране> немного, поэтому **перспективы** очень **большие**. Да вы и сами это знаете, поскольку не являетесь новичком в нашем деле. Поэтому-то, кстати, и цену я называю **приемлемую** – какой смысл задирать ее перед человеком, который все прекрасно понимает? Не мне вам говорить, что сегодня запуск такого бизнеса с нуля обойдется как минимум в... <сумма>. Согласитесь, это в... <цифра, проценты> больше, нежели та сумма, которую я назвал.

(Посмотреть на собеседника с восхищением.) Уверен, если новым владельцем компании станете вы, это **привлечет** новых **клиентов**, а старые партнеры, возможно, откроют для себя новые грани сотрудничества, поскольку на рынке купленная вами компания станет ассоциироваться еще и с вашим бизнесом, у которого надежная и **незыблемая репутация**. Возникнет синергия, которая во много раз **поднимет эффективность** вашего бизнеса.

(Короткая пауза.)

Для меня честь и удовольствие сделать что-то для вас, вот почему я ничего у вас не прошу, кроме... <называется сумма>.

Чувствуется, вы прониклись моим энтузиазмом, и прежде чем вы **согласитесь с моим предложением**, давайте обсудим детали. ■

Невербальные средства

Оратор занимает угловую позицию за рабочим столом. Если собеседник не против, то разговор происходит в мягких креслах за журнальным столиком. Оратор мягко улыбается, восхищенно смотрит на собеседника.

Внешний вид

Солидный деловой костюм светлых тонов. Допустимы яркий галстук и дорогие аксессуары.