

## Победа в тендере / взаимная выгода

**Ситуация** ▶ Городская (региональная) администрация проводит тендер. Представитель одной из участвующих в конкурсе компаний перечисляет свои конкурентные преимущества: низкая цена за счет отлаженной технологии и оптимизированных издержек, опыт, репутация. Все работы планируется производить в городе (регионе), т. е. все налоги останутся в бюджете города (региона); к работе будут привлекаться местные кадры; будет отремонтирована муниципальная недвижимость.

**Цель** ▶ Выиграть тендер.



### Место

Зал заседаний городской (региональной) администрации.

### Вербальные средства

Оратор говорит энергично, с подъемом. Темп ускоренный. Конкурентные преимущества компании, ее опыт, репутация описываются с гордостью. Выделенные слова произносятся медленно, раздельно, с повышением тона.

Господа!

От имени компании... <название> разрешите вас поблагодарить за возможность изложить наши предложения по сотрудничеству с городской <региональной> администрацией.

Сразу скажу, что мы идем на **снижение стоимости** заявленного заказа на... <цифра> процентов. Вы можете сказать: хорошо, но другие фирмы также готовы предоставить скидку. Но за счет чего? А я вам объясню.

Они рассуждают так: дадим скидку здесь, а потом доберем свое на обслуживании и дополнительных работах. У нас же, обратите внимание, **скидка** будет распространяться не только на основной проект, но и **на все** сопутствующие и последующие **работы**. Тем самым мы сознательно ставим себя в очень жесткие рамки, лишаем в дальнейшем возможности маневра, иными словами, лавирования, к которому так любят прибегать современные бизнесмены. Это становится практически невозможным.

Что нам позволяет чувствовать себя столь **уверенно**? Прежде всего, это **опыт**. Мы работаем на этом рынке уже... <цифра> лет. За эти годы мы выполнили более... <цифра> аналогичных заказов. Далее, **репутация** нашей фирмы хорошо известна и в отрасли, и в регионе <в стране>. Если мы говорим, что **сделаем**, это значит, **сделаем**.

В числе прочих документов я представил вам рекламный буклет нашей фирмы, где перечислены наши заказчики и партнеры, а также выполненные проекты. Изучив его, вы поймете, что в работе с нами заказчику не приходится осуществлять ежедневный контроль, отслеживать выполнение каждой операции – все будет **сделано точно в срок** и с высочайшим **качеством**.

Что даст сотрудничество с нами региону <городу, району>? Во-первых, все работы будут производиться здесь, поэтому все налоги, до копейки, **останутся здесь**. Во-вторых, объем работ и жесткие сроки потребуют дополнительных рабочих мест, в том числе на уровне топ-менеджмента. Естественно, привлекаться будут **местные кадры**. В-третьих, значительную часть прибыли мы планируем вложить **в реконструкцию** занимаемых нами зданий и помещений, арендуемых у муниципалитета. Это положительно скажется и на их внешнем **облике**, и на рыночной **стоимости**.

*(Говорить с напором.)* Из сказанного ясно, что это как раз тот случай, когда выгода взаимна, интересы бизнеса и территории совпадают.

Вы стремитесь минимизировать расходы.

*(Пауза.)*

Вы хотите качественного выполнения заказа.

*(Пауза; следующие две фразы говорить слитно.)* Вы хотите быть уверенными в надежности подрядчика. Вы выберете нас.

Преимущества нашего предложения позволяют нам надеяться на победу в тендере. Мы с нетерпением будем ждать его результатов.

Спасибо за внимание, я готов ответить на ваши вопросы. ■

#### Невербальные средства

Поза уверенная – спина прямая, плечи развернуты, подбородок чуть приподнят. Движения энергичные.

#### Внешний вид

Черный костюм, белая сорочка, яркий галстук.