

Групповой этап:

1 Не понравились

Коммерческий директор компании ведёт переговоры по оказанию услуги для крупного холдинга. Программу и стоимость согласовали, как будто всё устраивает. После недельных размышлений Представитель холдинга сообщает, что выбрали другую компанию. На вопрос Коммерческого директора — чего не хватило в их предложении, Представитель холдинга раздраженно ответил:

— **Да ничего! Просто Вы мне не понравились!**

2 Постоянный партнёр

Менеджер приехал к потенциальному Клиенту с предложением. Но слышит в ответ отказ:

— **У нас уже есть постоянный партнёр. Вот Вы своим партнёрам изменяете?!**

3 Не ждали

Менеджер по продажам провел ряд продолжительных сложных переговоров и заключил контракт. Клиент внёс предоплату в размере 50% и получил продукцию. Однако, по остатку суммы возникла проблема — оплата не поступила в срок, а Клиент перестал отвечать на звонки и письма Менеджера. Когда просрочка дебиторской задолженности достигла 30 дней, менеджер приехал в офис Клиента без договорённости о встрече. Клиент, увидев Менеджера на пороге своего кабинета, с раздражением заявил:

— **Вас никто не ждал и не приглашал. Что Вы себе позволяете?!**

4 Задержка оплаты

Предприниматель обратился к Юристу, чтобы тот составил ему исковое заявление по сложному вопросу. Юрист вник в тонкости дела, разработал документ и назначил Предпринимателю встречу, на которой планировал передать распечатанный текст заявления и получить оплату. На встрече

Предприниматель поздоровался и тут же заявил:

- **Давай свои бумажки, а оплату завезу через несколько дней!**

5 Мы же крупные

По договору Клиент обязан оплатить оставшиеся 50% стоимости груза по факту его получения.

Однако процесс затягивается, в обозначенные сроки оплата не поступила. Через неделю Менеджер поставщика уведомил Клиента о просроченной задолженности. Клиент возмущенно ответил ему:

- **Вы что, не понимаете, что мы крупная компания?!**

6 Рекламный ход

Компания «Тепломонтаж» недавно вышла на рынок. Её рекламный девиз – «Мы подарим вам тепло». Заказчик запросил у компании «Тепломонтаж» коммерческое предложение на оснащение его помещений системой отопления, попросив использовать при расчетах, по возможности, недорогое оборудование. Получив предложение, Представитель заказчика заметил Представителю компании:

- **Говорите, что подарите, а цены высокие!**

7 Задорная регистрация

К девушке за стойкой регистрации участников форума генеральных директоров с большим опозданием подходит Генеральный директор приглашенной на мероприятие компании и уточняет, как ему быть. Девушка отвечает:

- **Мы еще не придумали наказание для опоздавших!**

8 Авторитет

Бизнесмены, разделившись на две равные команды, решили поиграть в футбол.

Немного опоздав, в одну из команд пришел Игрок из «авторитетных» и безапелляционным тоном заявил Одному из игроков команды, в которую он пришел:

- **Иди, поиграй за ту команду!**

9 Не заметил

На сессии вопросов и ответов после мастер-класса известного Тренера один из слушателей постоянно тянул руку, обозначая готовность задать вопрос, но его ни разу не спросили. После объявления Тренера о том, что сессия вопросов и ответов закончена, Слушатель в досаде выкрикнул:

— Ну что за неуважение, я всю сессию тяну руку!

10 Что дозволено Юпитеру...

Известный Тренер по тайм-менеджменту опаздывает на свой тренинг. Через несколько минут после назначенного времени начала он как ни в чем не бывало заходит в аудиторию и приветствует участников. Из первого ряда раздается голос Участника:

— И Вы после такого спокойно будете нас учить?!

11 Это мы проходили!

HR-департамент торговой компании пригласил известного тренера для проведения тренинга по повышению эффективности продаж. Тренер согласовал с HR-директором программу обучения и в назначенное время приступил к тренингу. Через час после начала мероприятия участники стали один за другим покидать помещение, мотивируя уход кто неотложными делами, кто срочным поручением руководства. Тренинг оказался на грани срыва. Очередной Уходящий с тренинга на вопрос Тренера о причине раздраженно ответил:

- Да мы всё это уже сто раз проходили!

12 Отвечать или нет?

Активный участник мастер-класса по переговорам высказал свою точку зрения по обсуждаемому вопросу, а потом вдруг задал вопрос Преподавателю о том, знает ли он, чем умный человек отличается от мудрого. Преподаватель вернулся к обсуждаемой до вопроса теме и продолжил говорить, но Активный участник его перебил:

- Простите, так ответ будет или нет?!

Плей-офф:

13 Поручение

В компании сложилась практика постановки задач сотрудникам, минуя их непосредственных руководителей. И вот Сотруднику, весь день которого уже занят на 100%, поступает поручение от генерального директора компании. Сотрудник обратился к своему Непосредственному руководителю, доложив о поручении генерального директора, и объяснил, что исполнение нескольких текущих задач, по его мнению, необходимо перенести на более поздний срок. В ответ Непосредственный руководитель ответил:

— Поручение генерального нужно выполнять, но другие задачи я с тебя не снимаю!

14 Первое предупреждение

По регламенту компании Сотрудник должен направлять отчет о работе за месяц не позднее 3-го числа месяца, следующего за отчетным. Так получилось, что 3-е число выпало на воскресенье. Сотрудник направил отчет в понедельник, 4-го. Руководитель вызвал Сотрудника и сообщил:

— Получаете первое предупреждение за просрочку подачи отчета!

15 На зеркало неча пенять

На производственном совещании Директор по персоналу делает замечание об опоздании сотрудников Руководителю IT-отдела, подчиненному другому директору. На что Руководитель IT-отдела отвечает:

— А что сразу программисты?! Вы со своих начните!

16 Как-нибудь потом

На предприятии недавно внедрена информационная система контроля исполнения поручений. Но не все сотрудники предприятия овладели системой. На строгий вопрос своего Руководителя о причинах просрочки важного поручения Сотрудник ответил:

— Ах, это?! Это давно выполнено, а отмечу как-нибудь потом!

17 Ремонт печатной машины

В небольшой типографии неожиданно вышла из строя большая печатная машина, обеспечивающая 30% выручки. Прибывшие в типографию сотрудники отдела обслуживания фирмы-производителя обозначили стоимость ремонта в 200 тыс. рублей. Штатный Техник типографии, поколдовав над машиной пару дней, смог запустить ее в работу. На следующий день Техник подошел к Директору, проинформировал его о починке машины и попросил премию, на что Директор ответил:

— Так это твоя работа, о какой премии вообще речь?!

18 Свободное время

Выйдя из кабинета в рабочее время, Руководитель обнаружил своего Секретаря за просмотром фильма на компьютере и выразил возмущение. На что Секретарь ответил:

— А что, я всю работу выполнил, новых задач нет!

19 Персональный план

Ведущий специалист по продажам докладывает Начальнику отдела о выполнении своего персонального плана работ за месяц и достижении требуемого KPI. Кроме того, он сообщает о наличии крупного заказа на следующий месяц. Между тем, план продаж по отделу и по компании в целом не выполнен. Премия всех сотрудников компании зависит от выполнения плана продаж. Начальник отдела просит Ведущего специалиста успеть выполнить крупный заказ в текущем месяце для того, чтобы все сотрудники получили премию. Ведущий специалист отвечает:

— А в следующем месяце я что буду делать?! Я свой KPI закрыл!

20 Дискуссия высокого уровня

В ходе круглого стола на отраслевом форуме возникла серьезная дискуссия, в которой участвовали госчиновники высокого ранга — министры и заместители министров, в том числе — руководитель Модератора дискуссии, начальника управления одного из министерств. Понимая, что дискуссия затянулась, Модератор напомнил участникам о регламенте и о необходимости переходить к принятию решения. Один из участников дискуссии возразил Модератору:

— Здесь решается важнейший вопрос, и регламент второстепенен!