



СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ)

Специфика

Тип: обсуждение условий кредита и реструктуризации долгов.

Место: офис банка или онлайн.

Формат: 1-2 банковских представителя.

Состав: один или два представителя компании.

Конфиденциальность: закрытые.

Особенности: возможны психологическое давление и угрозы.

Цель переговоров: добиться снижения процентной ставки и договориться о реструктуризации долгов на выгодных условиях.

Структура встречи

Вступление (5 мин). Представьте стороны друг другу, обсудите регламент встречи, обозначьте цели.

Описание текущей ситуации (10 мин). Объясните свое финансовое положение и причины запроса.

Предложение вариантов решения (20 мин). Выслушайте предложения банка, проанализируйте их.

Обсуждение условий и рисков (15 мин). Обсудите предложенные банком ставки, сроки и штрафные санкции.

Подведение итогов (5 мин). Резюмируйте итоги и согласуйте дальнейшие действия.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ)

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Финансовый директор	Проведет детальную презентацию финансов, ответит на вопросы
Юрист	Проанализирует условия договоров и обеспечит защиту интересов

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Партнерство	«Мы заинтересованы в долгосрочном сотрудничестве»
Риски дефолта	«Понимаем риски, предлагаем планы по снижению долговой нагрузки»
Финансовая прозрачность	«Предоставим все необходимые отчеты и документы»
Положительная динамика	«Реализуем программу оптимизации расходов»
Репутация	«Работаем с банком X более пяти лет без просрочек»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление угрозами	«Иначе заберем залог»	Напомнить о взаимных обязательствах, искать компромиссы
Скрытые комиссии	«Дополнительные сборы в договоре»	Тщательно проверять документы, требовать прозрачности
Перевод в эмоции	«Вы нас разочаровали»	Вернуться к фактам и цифрам
Давление скоростью	«Решайте сейчас, иначе условия ухудшатся»	Запросить время на консультацию
Неоднозначные условия	«Условия гибкие» (без деталей)	Требовать конкретики и письменных гарантий

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С БАНКАМИ (РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ДОЛГОВ)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
Сроки реструктуризации	Процентные ставки выше рынка
Частичное обеспечение по кредиту	Неясные условия и комиссии

Завершение

Подведите итоги и оформите вашу договоренности письменно. Назначьте контрольные точки, чтобы своевременно отслеживать выполнение условий.