PANTHER SALES TOURNAMENT 2026

ROUND 3 • SELLER • PORTUGUÊS

Brasil Connection Travel

Duração: 15 minutos

Situação

A Brasil Connection Travel deseja utilizar o mesmo modelo de impressora em outro negócio e, por isso, está considerando comprar uma quantidade maior de equipamentos. Chris Romero participará da reunião com Ricardo Almeida, responsável pelo segundo negócio. Os dois querem uma condição comercial melhor para o volume total. Você tem 15 minutos para adaptar a proposta da segunda rodada e buscar um compromisso de compra.

Suas Objetivos

- Confirmar rapidamente as necessidades de confiabilidade, impressão colorida, digitalização e produtividade identificadas nas reuniões anteriores.
- Descobrir a quantidade e a distribuição de equipamentos entre os dois negócios, sem presumir que as necessidades sejam idênticas.
- Demonstrar o valor da solução Xerox para ambos os negócios e discutir condições comerciais sem inventar descontos ou preços.
- Tratar as preocupações dos dois participantes e pedir um compromisso específico ou aprovação condicionada a uma cotação formal.

Participantes

- Chris Romero — Gerente de Operações
- Ricardo Almeida — responsável pelo segundo negócio

Sucesso na terceira rodada

Confirme o número e a localização dos dispositivos e alcance o compromisso vinculado a uma configuração escrita, preços verificados e aprovação por ambos os parceiros.