

Rodada 1 Do Vendedor: Brasil Connection Viagens

Situação:

Você é representante de vendas da Xerox no sul da Flórida e trabalha com pequenas e médias empresas. Um dos principais produtos do seu portfólio é a Xerox C305ae, uma impressora multifuncional colorida compacta.

Você conseguiu uma primeira reunião com Chris, Gerente de Operações da Brasil Connection Viagens, uma agência de viagens de médio porte localizada em Miami e especializada em viagens entre os Estados Unidos e o Brasil.

A agência atende clientes de lazer e pequenas empresas. Seus funcionários imprimem documentos de viagem, itinerários, propostas, confirmações, vouchers e materiais promocionais. Você sabe que a empresa utiliza várias impressoras no escritório, mas não conhece os equipamentos atuais, custos, volume de impressão ou nível de satisfação.

Sua função:

- Faça perguntas, identifique problemas e prioridades, compreenda o impacto desses problemas e determine se existe uma oportunidade para continuar o processo de vendas.
- Você não deve presumir que a Xerox C305ae é a solução adequada.

Objetivo final:

Ao final da reunião, procure obter um compromisso apropriado para um próximo passo, como uma segunda reunião para apresentar uma possível solução.

Você tem uma reunião de 15 minutos com Chris.