

Panther Sales Tournament 2026

Guia Para Vendedor

Entorno:

Eres un representante de ventas de Xerox preparando tu primera reunión con Dientes Blancos Dental, una pequeña clínica dental general y pediátrica en el sur de Florida. Mel Bermudez, la persona encargada de las operaciones en la práctica se comunicó por correo electrónico con tu oficina buscando información acerca de impresoras.

Información de contexto:

- Dientes Blancos Dental cuenta con tres oficinas que alberga a 6 dentistas, 9 higienistas y auxiliares dentales, y 5 personal de recepción y facturación
- No te explico cuáles eran sus necesidades, pero quería saber precios y tiempo de entrega por cada impresora.
- Pudiste comunicarte con la oficina y no estaba Mel, pero pudiste coordinar una reunión con él para descubrir sus necesidades y contestar sus preguntas. La reunion es de 15 minutos.

Durante la reunión:

- Crea empatía y establece credibilidad con Mel. Verifica si el toma las decisiones.
- Descubre el proceso actual de impresión, copia y escaneo de la consulta y entiende cómo gestiona los documentos de los pacientes
- Identifica las necesidades específicas relacionadas el uso de las impresoras
- Basado en la experiencia de tu jefe, el producto Xerox C305ae sería una posible solución para mejorar oficinas dentales en general

Tu objetivo:

1. Descubrir las necesidades de este prospecto.
2. Acordar una próxima reunión para revisar una posible solución de Xerox.

¡Prepárate bien!