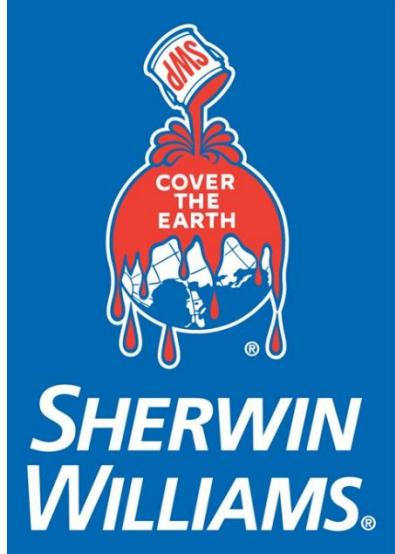


Seller Guide



Role-Play en español Guía del Vendedor

Primera Ronda

Disclaimer: This scenario has been developed by HubSpot and the FIU Global Sales Program, strictly for educational purposes. The information contained herein is purely fictitious. Any comments or remarks made in this document do not reflect the views or opinions of Sherwin Williams, or any of its faculty or staff.

Información del Vendedor

Eres ejecutivo/a de cuentas en Sherwin Williams que apoya el crecimiento de pequeñas, medianas y grandes empresas en el área de Miami, específicamente Hialeah.

Tienes una reunión con Angel Martinez de ASE Painting para ayudarle con algunos problemas o desafíos que está experimentando actualmente con su negocio de pintura. Recibiste un correo electrónico de tu oficina donde te comunican que Angel está interesado en explorar como Sherwin Williams podría ayudarlo con un proyecto que tiene para pintar un condominio. En el email te resumen los siguientes problemas:

1. Él hace sus propuestas de pintura para posibles trabajos futuros el fin de semana y no conoce los precios de pinturas o materiales.
2. Paga en efectivo por todos sus materiales y a veces eso puede limitar su flujo de caja con proyectos más grandes.
3. No tiene un sistema que ayude a crear sus ofertas; Actualmente uso lápiz y papel
4. Le gustaría hacer sus pedidos de pintura/suministros el domingo por la tarde para que sus pintores los recojan el lunes por la mañana.
5. Le resulta cada vez más difícil diferenciarse de la competencia. Busca formas de diferenciar su negocio.

Tu objetivo para esta reunión de 15 minutos es el siguiente:

- Conocer a Angel y su empresa.
- Confirmar las necesidades que tienes y descubrir alguna otra necesidad que está experimentando.
- Asegurar una segunda reunión para presentar una solución con Sherwin Williams que lo ayude a crecer.