

La Casa del Juey Role-Play

Panther Sales Tournament – 1ra Ronda

Antecedentes

Eres un nuevo representante del equipo de ventas de Bank Of America Merchant Services. Completaste tu entrenamiento la semana pasada. Aunque eres nuevo tienes dos años de práctica en ventas como parte del Programa Global de Ventas en FIU. Te acaban de hacer responsable por las ventas dentro de cuatro centros financieros en el área del centro de Miami y Brickell. Recibiste una llamada de tu tío acerca de un restaurante fantástico de comida mexicana, La Casa del Juey.

Situación Actual

Investigaste la información y encontraste la siguiente información:

- Comentario en YELP:” Este negocio es una joyita de las comidas nativas de México, está en la calle ocho y es una muy buena opción para comer. El menú suele ser riquísimo, por ejemplo tienen filete de pescado a la paprika, o filete de atún a la parrilla y cosas que no te imaginas en una comida corrida y al final siendo un concepto raro entre fonda y restaurantito, lo interesante es que de lunes a jueves es menú con estos platillos súper ricos, que además es barato, y los viernes es de asado argentino, entonces vas a y comes tu menú pero con vacío, arrachera, bife de chorizo, etc. y debo decir que la carne es bastante buena y con precios supe moderados, un menú de viernes que es con sopa, pero no consomé o pasta típica, sino una crema de alguna verdura, tu carne con papas a la parrilla o vegetales a la parrilla o alguna otra guarnición riquísima, y postre con una copa de vino, anda por ahí de los \$17.”
- Como es un restaurante nuevo, no encontraste mucha más información.

Llamaste al restaurante y te comunicaste con una persona que te indico que podrías hablar con Alexis Rivera, Gerente General. Estaría disponible para una reunión de 10 minutos en el restaurante la próxima semana, el jueves a las 8 AM.

La reunión

En preparación para tu reunión investigas las redes sociales y descubres que no hay muchas quejas negativas. El problema principal es el tiempo que se toma en llegar la comida. Tu objetivo en esta primera reunión de ventas es entender la situación actual y entender las necesidades del cliente. Tienes que asegurar una segunda reunión para proponer una solución.