

O Valor da Venda de Valor

Matheus Alberto Cónsoli

Já é bem conhecido dos profissionais de vendas no agronegócio os desafios encontrados a cada dia, a concorrência crescente, a “briga” por preços e a necessidade de se diferenciar no mercado. Dentre as diversas atividades e técnicas que vendedores devem, sem dúvidas, se esforçar para utilizar, destaco a venda de valor.

A venda de valor envolve o processo de preparação, apresentação de vendas, argumentação e negociação com clientes utilizando as técnicas de comunicação orientadas para destacar os benefícios dos produtos/serviços, buscando orientar o negócio para os diferenciais da empresa e não apenas na discussão de preços. Temos discutido com muitos profissionais de vendas a técnica A-D-B.

Nesse processo, o vendedor precisa organizar sua abordagem para apresentar os **Atributos** dos produtos/serviços, **descrevendo** esses atributos a respeito do funcionamento e diferenciais, para então destacar os **Benefícios** que o cliente poderá obter (o que ele ganha) com a sua oferta.

Para exemplificar, esses dias eu estava interagindo com um produtor que me comentou uma situação de dúvidas sobre um produto. Ele enviou uma mensagem Whats up para dois vendedores solicitando informações sobre o uso, resultados e preço do produto. Como esse produtor me mostrou as mensagens, pude perceber claramente a diferença de abordagem dos dois vendedores.

O vendedor 1 respondeu por escrito, de maneira simples e direta sobre o uso, a dose e o preço.

O vendedor 2 respondeu em um áudio, de cerca de 4 minutos, explicando como o produto deveria ser aplicado, as condições de clima e preparação para a aplicação, detalhou a formulação (atributos) e como o produto funciona no solo etc (descrição). Por fim recomendou dose e que as condições de clima naquele dia não eram adequadas. Emendou informando a previsão do tempo para os próximos 3 dias, sugerindo a aplicação no último dia da semana, pois choveria e o produto precisava de umidade para seu melhor desempenho. Por fim, explicou a expectativa de resultados (benefícios), se colocando a disposição do produtor, já solicitando informação de área para definir a quantidade de produtos e visita-lo para fechar o negócio.

Perceberam a diferença?. Isso é venda de valor! Se prepare, se organize, treine e implemente. Você vai colher muitos resultados. Bom trabalho a todos!