RESUMO EM UMA PÁGINA

Gol de placa: o Porco-Espinho de Jim Collins

Faça o que você ama, no que pode ser o melhor, onde o mercado vê valor.

José Ricardo Noronha · Zé Vendedor · CEO da Paixão por Vendas · Novembro de 2026

A TESE CENTRAL

O gol de placa não foi de um atleta, porque atleta eu nunca fui. Foi de um moleque que não sabia jogar bola, mas que descobriu, há muito tempo, em que campo deveria jogar: o de ajudar e servir as pessoas.

O GOL DE PLACA EM SERTÃOZINHO

- Programa de Venda de Valor e Venda Consultiva na Sicoob Cocred, um titã do cooperativismo financeiro.
- Placa da diretoria: excelência na condução do Programa de Alta Performance Comercial.
- Segundo a área de Gente e Gestão, o maior NPS já registrado pela cooperativa.
- Não foi sorte: foram décadas de empurrar o mesmo volante, na mesma direção.

LIÇÕES DE JIM COLLINS

1 coisa	A raposa sabe muitas coisas. O porco-espinho sabe uma grande coisa.
Arena	Você pode ser o melhor do mundo em uma arena bem definida.
Alerta	O primeiro estágio do declínio é a arrogância nascida do sucesso.

O EXERCÍCIO: PEGUE PAPEL E CANETA

1 — As suas grandes paixões
O que acende o seu fogo? O que você faria mesmo que ninguém pagasse?

2 — Onde você pode ser o melhor
Entre as paixões listadas, em quais você tem a chance real de ser o melhor na sua arena?

3 — Aquilo em que o mercado vê valor e paga
O motor econômico: alguém paga, e paga bem, por isso? É aqui que entra a Venda de Valor.

4 — Encontre a interseção
O seu Porco-Espinho está onde os três círculos se cruzam.

5 — Faça um teste pequeno
Ajuste a rota com uma bala antes do canhão: um teste pequeno antes da grande aposta.

TRÊS CÍRCULOS. UMA INTERSEÇÃO. UM GOL DE PLACA.

Muita gente tem paixão e talento, mas insiste numa arena onde o mercado não vê valor. E muita gente ganha bem em algo que não ama. Nos dois casos, o gol de placa não sai. Ou você faz isso agora, ou corre o risco de perder o jogo.

Leia o artigo completo no blog

paixaoporvendas.com.br/blog · Vender é ajudar! Vender é servir!

Referências: Jim Collins, Empresas Feitas para Vencer; Como as Gigantes Caem; Vencedoras por Opção.