RESUMO EM UMA PÁGINA

# O vendedor perdeu 11 pontos de influência no Agro

*O que o Global Farmer Insights 2026 muda para quem vende ao produtor*

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

**A PROVOCAÇÃO CENTRAL**

*O produtor chega à conversa já pesquisado, já comparado e armado com IA Generativa. Ele não precisa mais do vendedor para saber o que existe. Precisa para saber o que faz sentido. O seu time tira pedido ou entrega valor?*

## O NOVO PRODUTOR EM UMA OLHADA

- **Mais cauteloso:** corta primeiro fertilizantes (36%) e máquinas (16%).
- **Mais técnico:** o agrônomo empata com o vendedor como maior influência.
- **Mais digital:** pesquisa, compara e cota antes da visita.
- **Mais exigente:** em biológicos, decide por retorno e performance comprovada.

## TRÊS NÚMEROS QUE ACENDEM O ALERTA

| | |
|---|---|
| **-11 pts** | de influência do vendedor na compra: de 67% para 56% (McKinsey, 2026). |
| **-25 pp** | na disposição do produtor brasileiro para investir (McKinsey, 2026). |
| **15%** | é o peso da reputação de marca na compra de biológicos, no global (McKinsey, 2026). |

## OS CINCO PILARES DA VENDA DE VALOR NO AGRO

**1 — Perguntar antes de responder**
SPIN Selling: vende mais quem pergunta melhor ao produtor preparado.

**2 — Educar, personalizar e assumir o controle**
Estratégia EPA: traga o insight que ele ainda não viu sobre a lavoura dele.

**3 — Preparar cada visita com método**
OPC: Objetivo claro, Processo estruturado e Compromisso concreto no final.

**4 — Quantificar valor em reais por hectare**
Traduza a solução em sacas a mais, real economizado e tempo de retorno.

**5 — Encantar como a Disney**
A experiência de compra virou critério de renovação. Transforme cliente em fã.

**A JANELA AINDA ESTÁ ABERTA**

O Brasil é a última grande fronteira onde a marca ainda vende em defensivos. Vantagem de tempo, não de eternidade. Quem preparar o time em Venda de Valor primeiro ganha a próxima safra. E a seguinte.

## Leia o artigo completo no blog

paixaoporvendas.com.br/blog · Leve as três perguntas do artigo ao seu time.

Dados do McKinsey Global Farmer Insights 2026: 5.500 produtores em 10 países, pesquisa de abril a julho de 2026. Conteúdo independente.