RESUMO EM UMA PÁGINA

Venda de Valor no Agro: o que a C.Vale ensina

Três anos de aculturamento comercial em uma das maiores cooperativas do Brasil

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

A PROVOCAÇÃO CENTRAL

Quando o produtor compara a sua proposta com a do concorrente, o que pesa mais? Se a resposta sincera for "o preço", o seu time não vende valor. Disputa uma guerra de preços que ninguém vence.

O CENÁRIO EM UMA OLHADA

- **Comoditização:** soluções parecidas, e a decisão cai para o menor preço.
- **Produtor empoderado:** pesquisa, compara e negocia com vários fornecedores.
- **Recuperação judicial:** quem apostou em volume e desconto pagou a conta.
- **Cooperativa:** vende para o próprio dono. Cliente e dono são a mesma pessoa.

TRÊS NÚMEROS QUE FICARAM

53%	da lealdade do cliente vem da experiência de vendas (pesquisa Challenger, CEB/Gartner).
9%	apenas vem da relação entre valor e preço. Não é o QUE você vende, é o COMO.
3 anos	de jornada na C.Vale, com dezenas de treinamentos e centenas de simulações.

O QUE FEZ A DIFERENÇA NA C.VALE

1. **Aculturamento, não treinamento**
   Venda de Valor como cultura, com o conteúdo adaptado à realidade do cooperado.
2. **Liderança na quadra**
   Líderes participam das simulações, cobram as ferramentas e dão o exemplo.
3. **SPIN para entender antes de atender**
   Situação, Problema, Implicação e Necessidade de Solução antes do produto.
4. **EPA e OPC em cada visita**
   Educar, Personalizar, Assumir o controle. Objetivos, Processo e Compromissos.
5. **Repetição até virar hábito**
   No roleplay, com o líder ao lado e feedback na hora, a técnica vira cultura.

VALOR PARA TODA A CADEIA

Cada real de margem defendida volta ao cooperado como sobra, estrutura e assistência técnica. O produtor colhe mais, a indústria ganha escala, a cooperativa fatura melhor. Vender é ajudar! Vender é servir! E, como diz Alfredo Lang: "Estamos apenas começando."

Leia o artigo completo e baixe o eBook

paixaoporvendas.com.br/blog · Venda de Valor é evento ou cultura no seu time?

Dados de lealdade da pesquisa que deu origem ao Challenger Sales (CEB, hoje Gartner). Números da C.Vale conforme o artigo.