RESUMO EM UMA PÁGINA

Venda de Valor no Agro diante da tempestade perfeita

Por que o repertório do seu time comercial virou agenda de sobrevivência

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

A PROVOCAÇÃO CENTRAL

Com mercado bom, quase qualquer vendedor entrega resultado. O difícil é vender agora. O repertório da sua força de vendas está preparado para navegar essa tempestade?

A TEMPESTADE EM UMA OLHADA

- **Renda espremida:** commodities pressionadas, crédito caro e produtor endividado.
- **Desconfiança:** explosão das RJs travou o crédito em toda a cadeia.
- **Custos em alta:** guerras, câmbio, insumos, clima e novas exigências ESG.
- **Comoditização:** tudo parece igual, e o produtor decide pelo preço.

TRÊS NÚMEROS QUE FICARAM

7 — fatores adversos somados formam a tempestade perfeita do Agro.

5 — frentes a desenvolver juntas. Se uma ficar para trás, o vendedor volta ao automático.

8 de 10 — das maiores cooperativas agrícolas do Brasil confiam na Paixão por Vendas.

AS CINCO FRENTES DO REPERTÓRIO EM VENDA DE VALOR

1. **Técnicas**
   SPIN Selling, Challenger + EPA e Negociação Ganha-Ganha de Harvard.
2. **Habilidades**
   Escuta ativa, valor em reais, sacas e hectares, e preparação com OPC.
3. **Conhecimentos**
   Agronomia somada a negócios, cadeia, finanças rurais e gestão de risco.
4. **Comportamentos**
   Rotina previsível, CRM, visita preparada, pipeline e follow-up sem falha.
5. **Atitudes**
   Protagonismo, coragem para a conversa difícil e respeito pelo produtor.

NÃO EXISTE SAFRA NEUTRA

O custo de um vendedor despreparado na tempestade é muito maior do que o custo do treinamento. O repertório do time é o único fator sob controle direto da empresa. Por isso, ele precisa estar na pauta do CEO, do CFO e do CCO.

Leia o artigo completo

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