RESUMO EM UMA PÁGINA

Serviços Profissionais: excelência técnica não basta

Venda de Valor para consultorias, auditorias e escritórios de advocacia

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

A PROVOCAÇÃO CENTRAL

Delivery bem feito é condição de entrada, não diferencial. Quando tudo parece igual, o cliente decide pelo honorário. A sua firma vende valor ou disputa preço como commodity?

O DILEMA EM UMA OLHADA

- **Excelência técnica:** é o ingresso do jogo. Sem ela, não existe conversa.
- **Mercado comoditizado:** titãs, nichadas e boutiques parecem iguais aos olhos do cliente.
- **Sem diferença percebida:** a decisão desce para o único critério que sobra, o honorário.
- **A saída:** construir repertório de vendas e negociação com método.

TRÊS NÚMEROS PARA REFLETIR

1 de 5 — perfis de sócios, o Activator, gera crescimento consistente em The Activator Advantage.

2h — de palestra inspiradora não transformam um especialista técnico em profissional comercial.

3 — letras da EPA: Educar, Personalizar e Assumir o controle do processo de vendas.

CINCO MOVIMENTOS PARA A SUA FIRMA

1. **Construa a rede antes de precisar**
   O Activator constrói redes de forma proativa, antes de precisar delas.
2. **Business development é trabalho**
   Não é algo que vem depois do delivery, quando sobra tempo na agenda.
3. **Tire o cliente da zona de conforto**
   Eduque com novas perspectivas, personalize e assuma o controle do processo.
4. **Quebre os silos**
   Colaboração entre sócios e áreas deixa de ser boa intenção e vira estratégia comercial.
5. **Treinamento é processo, não evento**
   Diagnóstico, método, prática real, acompanhamento e mensuração do que mudou.

O QUE PRECISA MUDAR É OBSERVÁVEL

Novos relacionamentos estratégicos. Oportunidades em clientes atuais. Cross-selling entre áreas. Mais capacidade de negociar honorários. Mais retenção. E, na última linha, mais rentabilidade e retorno claro sobre o investimento em capacitação.

Leia o artigo completo no blog

paixaoporvendas.com.br/blog · Sem fórmulas mágicas. Com método.

Livros citados: The Activator Advantage (Dixon, Channer, Freeman e McKenna), The Challenger Sale, The Challenger Customer e Smart Collaboration (Heidi K. Gardner). Conteúdo independente.