



A arte de argumentar: saiba dominá-la e feche mais vendas

Dominar a arte de argumentar é, sem dúvida, uma incrível vantagem para qualquer vendedor

E para que você ou sua equipe possam se aprimorar ainda mais nas boas técnicas de vendas, para [atrair clientes](#) e [melhorar vendas](#), trazemos aqui as principais dicas de um livro que está fazendo bastante sucesso: “A arte de argumentar”, de [Antônio Suárez Abreu](#).

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na

íntegra. Basta clicar no play!



Existem diferentes tipos de argumentação

Além de uma série de estudos e análises, Antônio Abreu fundamenta seu trabalho em **12 técnicas de argumentação**. E é nessas 12 técnicas que vamos nos debruçar nesta postagem.

Segundo o autor, existem duas formas principais de usar a arte de argumentar em seu favor, por meio das “Técnicas Argumentativas”:

- Usando argumentos quase lógicos
- Usando argumentos fundamentados na estrutura do real

Vamos analisar como esses conjuntos de técnicas funcionam. Veja também, como usá-las em sua argumentação de vendas.

Aliás, em uma postagem recente de nosso blog, selecionamos 8 técnicas de **argumentação de vendas**, confira aqui: [Argumentação de vendas: refine essa arte com 8 técnicas](#). E, pra ter um material ainda mais completo em mãos, baixe esta apresentação: [As 4 regras de ouro da negociação](#).



Bons argumentos são mais duros que pedra para quebrar!

As 12 técnicas da arte da argumentação

Vamos começar pelas técnicas com “**argumentos quase lógicos**” para, em seguida, analisar os argumentos “**fundamentados na estrutura do real**”. Para cada técnica, vamos apresentar um **exemplo** que pode ser usado em seu dia a dia na área de vendas.

Argumentos quase lógicos

Confira estes 8 tipos de argumentos.

1- Compatibilidade e Incompatibilidade

Funciona assim: depois que a pessoa com quem se está argumentando concordou com um dado ou fato inicial, você mostra que aquilo que quer provar, se negado, é incompatível com esse fato inicial.

Exemplo: O comprador concorda com você que a situação econômica está ruim. Seu argumento: – Nesse caso, é preciso fazer algo por sua empresa, como adquirir uma solução para gerenciamento de equipes.

2- Regra de Justiça

Coisas iguais devem ser tratadas de forma igual.

Exemplo: O comprador confessa que paga em 3 vezes com juros para outro fornecedor. Você argumenta que sua proposta, com igual condição, não pode ser alterada e que ainda é superior em qualidade do produto.

3- Retorsão

Esse exemplo da arte de argumentar é mais elaborado. Funciona assim: você aproveita um argumento da outra parte dando uma interpretação pessoal e justificando sua argumentação.

Exemplo: O comprador diz que não tem o suficiente em caixa para comprar a quantidade que você está negociando. Você responde que é exatamente para aproveitar um desconto maior (e ajudá-lo financeiramente) que você está oferecendo aquela quantidade.

4- Ridículo

Essa é uma técnica um pouco arriscada de se usar em vendas. Consiste em usar o argumento do outro e mostrar como é “sem pé nem cabeça”.

Exemplo: – Nossa, como saiu caro esse treinamento! – Diz o comprador. E você responde: – Você precisa ver como saiu mais caro para seu concorrente **não treinar** os funcionários deles...



Use a lógica para criar seus argumentos

5- Definições Lógicas

Provar as coisas de forma quase matemática.

Exemplo: Se o senhor tem certeza que está havendo erro nos orçamentos de venda de sua empresa, mas não toma uma providência (como comprar nosso software de gestão de orçamentos) nada vai mudar!

6- Definições Expressivas

Seja bastante inspirador em seus argumentos.

Exemplo: Este software faz o trabalho de dois consultores, custa muito menos e o senhor nem precisa aturar o papo dele.

7- Definições Normativas

Simplesmente siga as regras.

Exemplo: – Segundo as novas regras da prefeitura, o senhor terá de mudar este letreiro de qualquer forma. Já redesenhe um bem mais interessante!

8- Definições Etimológicas

São baseadas nas origens das palavras. Talvez não muito úteis em vendas, eventualmente para explicar características.

Exemplo: – Quando falamos em sistema de gestão, queremos dizer um conjunto de regras e procedimentos pré-determinados para gerenciar sua empresa.

Argumentos fundamentados na estrutura do real

Veja como funcionam os argumentos baseados no real.

1- Argumento Pragmático

É aquele que se baseia em fatos, em que um é a causa do outro.

Exemplo: – Se o senhor melhorar sua gestão de custos com nossa solução, poderá vender mais barato ou aumentar suas margens.

2- Argumento do desperdício

Depois de um processo iniciado, muitas vezes sai mais caro abandoná-lo do que prosseguir, mesmo com altos custos.

Exemplo: Agora que o senhor já pagou por toda a consultoria, desenvolveu o projeto e até comprou o terreno, não vai mais construir o prédio?



Grandes exemplos são argumentos de alto nível

3- Argumentação pelo Exemplo

Essa é uma das técnicas da arte de argumentar que deve ser bastante empregada em vendas. Mostre exemplos que deram certo e convença o comprador.

Exemplo: – Veja este case de sucesso aqui no nosso site. Como ele, temos diversos outros em que empresas do mesmo segmento e mesmo porte que a sua conseguiram um resultado 80% superior usando nossa solução.

4- Argumentação pelo Modelo ou pelo Antimodelo

Similar a anterior, mas em relação a alguém (ou uma empresa, em nosso caso) que não é apenas um “exemplo qualquer”, mas um **modelo a ser seguido** (ou evitado).

Exemplo: Veja o que aconteceu com essa empresa ao não adotar

técnicas de compliance adequadas. Por outro lado, temos o exemplo deste cliente que já obteve excelentes resultados com nossa solução de transparência nas informações.

5- Argumentação pela Analogia

Essa dica do livro “A Arte de Argumentar” é uma das mais usadas no dia a dia. Quando usamos uma analogia, queremos mostrar para o outro, por meio da comparação com algo semelhante, que aquilo que ele pensa pode estar incorreto.

Exemplo: O comprador diz: – Como você quer me convencer que a sua solução, que é mais cara, pode ser mais lucrativa para mim? – E você responde: – Da mesma forma que uma gasolina aditivada é mais cara, mas dá melhores resultados para seu carro.

Realmente, essas técnicas são bastantes interessantes. Mas, sem o auxílio de um bom [plano de marketing para a empresa](#) e de um [processo de vendas](#) estruturado, não é possível esperar que **somente dominando a arte de argumentar** um vendedor poderá atingir os melhores resultados.

Por isso, concilie as duas coisas: uma equipe de vendas capacitada e um planejamento de marketing e vendas de alto nível! Confira como fazer isso no texto [A importância do plano de negócios: veja como fazer o seu](#).

Gostou dessas técnicas apresentadas no livro “A Arte de Argumentar”, do Professor Antônio Abreu? Acompanhe, então, este vídeo em que ele fala do Discurso Vazio, aquele que não diz nada e pode ser muito prejudicial na hora de fazer uma venda.

E então, curtiu a versão do artigo em áudio? Nossa ideia é melhorar sua experiência de aprendizado, pois entendemos que nem sempre é possível dedicar tempo para leitura e atualização. Agora queremos saber se você gostou da ideia. Deixe seu comentário no post!