



# Como perder a vergonha de vender: 7 dicas valiosas para se tornar um vendedor mais seguro e confiante

Alguma vez você já se sentiu muito tímido e deu aquela travada enquanto estava diante de uma oportunidade de venda?

As palavras não vêm, os argumentos fogem à mente, você esquece as informações mais relevantes sobre seu cliente e sobre sua solução, começa a gaguejar, a suar frio... Um verdadeiro pesadelo.

Para ser um vendedor de sucesso, é fundamental deixar a timidez de lado. Pensando nisso, elaboramos este artigo com

estas 7 dicas valiosas de como perder a vergonha de vender:

1. Acredite e confie na solução que você quer vender
2. Descubra seus pontos fortes e se apoie neles
3. Evite se comparar demais aos seus colegas
4. Identifique seus gatilhos
5. Prepare sua argumentação antes de encontrar com o cliente
6. Opte por uma abordagem mais simples
7. Converse com o seu espelho

Continue a leitura e saiba o que fazer para se tornar mais desinibido e [alavancar seus resultados](#) comerciais. Você vai ver que isso pode ser mais fácil do que você imagina!

Leia também: [Como perder o medo de vender por telefone: 3 dicas para superar essa relutância](#)

## **7 dicas de como perder a vergonha de vender**

Quem quer trabalhar na área comercial, definitivamente, precisa saber como perder a vergonha de vender. Mas como superar esse desafio?

Separamos algumas dicas que, com certeza, vão te ajudar a vender mais e com mais confiança em si mesmo!

### **1. Acredite e confie na solução que você quer vender**

A primeira dica de como perder a timidez para vender é acreditar e **confiar no produto ou serviço** que você quer que o seu cliente compre.

Muitas vezes, a timidez durante a venda é causada pela sensação de estar “enganando” o cliente ao tentar fazer com que ele adquira um produto que não vai solucionar os problemas

dele.

No entanto, quando o vendedor conhece, acredita e confia na sua solução, fica mais fácil transmitir segurança para o cliente e para si mesmo.

Veja mais: [Autoconfiança no trabalho de vendas: 9 maneiras simples de aumentá-la](#)

## **2. Descubra seus pontos fortes e se apoie neles**

Outra dica essencial de como perder a vergonha de vender é **identificar seus pontos fortes e investir neles**.

Se você, por exemplo, possui um bom senso de humor, utilize isso ao seu favor durante as vendas para “quebrar o gelo” e ganhar a simpatia do cliente.

O objetivo é deixar de focar tanto nas suas limitações e **se apoiar mais nas suas maiores qualidades** a fim de desenvolvê-las e tê-las como fortes aliadas.

Ao fazer isso, a tendência é que você se sinta mais confiante durante as vendas e as faça com maior desenvoltura.

## **3. Evite se comparar demais aos seus colegas**

Uma coisa é estar atento às qualidades dos outros vendedores e **se inspirar neles para se tornar um profissional melhor**. Outra coisa é ficar sempre se comparando às pessoas que te rodeiam e achar que você nunca será tão bom quanto elas.

Portanto, nesta dica de como perder a timidez para vender, evite se comparar demais aos seus colegas. Isso tende a fazer com que você acabe anulando suas qualidades e demais características que o tornam único.

## 4. Identifique seus gatilhos

Não há como perder a timidez para vender se você não tiver plena consciência dos **gatilhos causadores da sua inibição**.

Tendo isso em vista, busque identificar as situações que costumam te deixar mais com “vergonha” durante uma venda. Dessa forma, será possível trabalhar melhor cada um desses gatilhos e ter maior controle sobre eles.

## 5. Prepare sua argumentação antes de encontrar com o cliente

Para perder a vergonha durante a venda, é extremamente importante que você **esteja com o seu discurso na ponta da língua** e sempre com uma boa resposta para as possíveis objeções que o cliente apresentar sobre o seu produto.

Quando você tem um discurso bem preparado, a tendência é que fique menos tímido e mais confiante sobre o que tem a dizer. Ao tentar fazer tudo no improviso, a timidez tende a aumentar, devido ao receio de falar alguma bobeira ou de passar informações erradas.

Por isso, antes de encontrar com o cliente, prepare bem o seu discurso de vendas.

Leia mais: [Sem medo de contornar objeções em vendas](#)

Entenda melhor essas dicas conferindo esta apresentação de slides:

[Como perder o medo das objeções](#) from [Agendor](#)

## 6. Opte por uma abordagem mais simples

Simples e direto. Se você tem problemas com timidez nas vendas, procure **adotar uma abordagem que vá mais direto ao ponto**.

Com clareza e objetividade, esse é o caminho mais seguro para [conduzir uma reunião](#) na qual você estará apresentando sua solução para o cliente.

## 7. Converse com o seu espelho

Pode até parecer bobagem, mas uma das formas mais eficazes de como perder a vergonha de vender é conversando consigo mesmo, de frente para o espelho.

Ao fazer isso, você **terá mais consciência sobre si mesmo**, sobre seus gestos, sua entonação, sua postura, seu semblante etc.

Assim, quando estiver frente a frente com o cliente, estará mais seguro e confiante.

Essas foram as nossas 7 dicas de como perder a vergonha de vender. O que achou delas?

Coloque-as em prática para alcançar melhores resultados.

Saiba mais: [As coisas que os vendedores temem mais do que tudo](#)

Depois de perder seu medo de vender, com certeza suas comissões vão aumentar. Quer ter um melhor controle sobre sua remuneração variável? Então, baixe nossa planilha gratuita: [Planilha de Comissão de Vendas](#)