



9 técnicas para construir o pitch de vendas perfeito com exemplos práticos

Neste post você vai encontrar **muitas técnicas de pitch de vendas com exemplos** práticos para usar em seu dia a dia.

Mas se você procura um exemplo de pitch de vendas completo, com tudo que o vendedor precisa dizer do início ao fim da conversa, desculpe, não é assim que funciona.

E por dois motivos básicos:

1. Nada pior que um pitch de vendas robotizado, parecendo decorado e com pouca espontaneidade. Isso desperta falta de confiança na outra parte.
2. Cada negócio e cada cliente – principalmente cada

cliente! – têm características diferentes. **Você precisa adaptar seu discurso enquanto conversa.** Lembre-se: ouça mais do que fala!

Por isso, neste post, selecionamos nada menos que 10 técnicas de discursos de vendas com exemplos para você montar o discurso perfeito para o seu negócio.

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! Agradecemos o seu feedback nos comentários ☐

Antes de ver as técnicas de discurso de vendas com exemplos, dê uma olhada nesta apresentação de slides criada pela equipe do Agendor:

[Você acredita no poder de seu discurso de vendas](#) from [Agendor](#)

Veja também: [Como criar o pitch de vendas perfeito](#)

9 técnicas de pitch de vendas com exemplos

Confira estas táticas para construir um pitch de vendas matador, com exemplos claros e objetivos!

Algumas dicas simples de [etiqueta empresarial](#), como começar se apresentando e à empresa (muito rapidamente!) e agradecendo pela oportunidade, acreditamos que você já conheça.

Por isso, vamos a algumas dicas e exemplos de pitch de vendas mais técnicas.

Saiba mais: [Os princípios dos melhores discursos de vendas](#)

1- Evite complicar o discurso: use uma linguagem fácil de entender

Compare estes dois exemplos de pitch de vendas:

– Na perspectiva de ganhos de mercado, usando uma abordagem de marketing de atração e conteúdo, seus indicadores financeiros apontarão uma margem de lucro ascendente.

OU

– Se o senhor criar um blog com conteúdo interessante, pode atrair muitos clientes interessados em seu produto e aumentar suas vendas.

Qual dos dois discursos de vendas é mais claro? Acreditamos que o segundo, não?

Evite jargões e excesso de tecnicidade. A não ser que você tenha estudado seu cliente e saiba que ele entende profundamente do assunto e gosta desse tipo de linguagem.

2- Contorne objeções com firmeza, mas sem ser arrogante

Nunca interrompa bruscamente seu cliente.

Quando ele terminar de falar, comece a frase com uma expressão positiva e, em seguida, use alguns dos argumentos que você já estudou e sabe que muitos cliente costumam questionar.

Veja um exemplo disso em um pitch de vendas

– Entendo perfeitamente seu ponto de vista! Muitos de nossos clientes passam pela mesma experiência. Mas veja só como isso pode ser tratado para reverter essa situação...

De preferência, ilustre com um case, estatística ou depoimento real.

3- Adapte o conteúdo de seu discurso de vendas ao tempo disponível

Veja um clássico exemplo de pergunta no início do pitch de vendas, logo depois das apresentações:

*– O senhor tem algum compromisso na sequência da reunião?
Quanto tempo tem livre para nossa conversa?*

Isso é fundamental para o vendedor adaptar a profundidade do conteúdo e até eliminar alguns tópicos do discurso.

Veja esta tabela criada pelo blog [StartSe](#):



Portanto, ao ler todas as dicas de pitch de vendas e exemplos apresentados em nosso post, leve em conta a limitação do tempo.

Além disso, ao fazer esse tipo de pergunta, seu interlocutor vai perceber que seu interesse é ser objetivo, **fazer uma venda consultiva**, e não atrapalhar o dia de trabalho dele com “conversa fiada”.

Esqueça aquela história ridícula de “lábua de vendedor”: crie um pitch de vendas profissional e efetivo!

O blog “[O Zepelim](#)” criou este infográfico com dicas para quem precisa fazer um pitch de vendas em 2 minutos:



4- Ouça, ouça, ouça e depois, ouça. Só

então fale

É claro que se você não abrir a boca não vai ter um discurso de vendas. Mas **as pessoas gostam de ser ouvidas.**

A dica aqui é: quando seu cliente começar a falar, dê sinais de que está prestando atenção, acene com a cabeça. Diga coisas como “entendo...”, “claro!” e anote bastante.

Aproveite para descobrir [como criar valor para o cliente](#), entender suas reais necessidades para usar em todas essas técnicas de discurso de vendas que estamos te mostrando.

5- Não dê informações, mostre como resolver problemas

ERRADO:

– A tecnologia de nossa empresa é de última geração. Tudo foi criado com ajuda de especialistas internacionais de grandes universidades. Posso garantir que sua linha de produção vai ser muito mais ágil!

CERTO:

– Nosso software analisa em tempo real, com sensores, como a produção da linha está fluindo. O senhor pode acompanhar isso até em seu smartphone e tomar decisões rapidamente, inclusive de [forma colaborativa](#) via nuvem, com o resto da equipe.

6- Não descreva características, aponte seus benefícios

A abordagem é semelhante ao exemplo de pitch de vendas anterior, compare:

– Nossa máquina usa ligas metálicas levíssimas e hiper-

resistentes. O peso é de aproximadamente 12 kg e as lâminas de corte têm diamante em sua composição.

OU

– Fácil de carregar por um homem, nossa máquina reduz o tamanho das equipes de campo para um único operador. E como são extremamente robustas, a manutenção é mais barata e acontece em intervalos maiores. Além disso, o poder de corte é cerca de 3 vezes superior à média do mercado.

Qual dos dois exemplos de discurso de vendas te parece mais vendedor? O segundo, com certeza!

Você pode até falar das características, se o comprador quiser entender o porque dos benefícios.

Levar um panfleto explicativo ou mesmo um vídeo rápido (1 minuto, mais ou menos) pode ser bem efetivo, nesse caso.

7- Não apresente opções demais para o cliente

Por mais que sua empresa tenha um portfólio amplo de produtos ou serviços, prepare 2 ou 3 “pacotes” de soluções para facilitar a escolha dos clientes.

As pessoas tendem a se sentir pressionadas quando há muito para escolher, veja um exemplo:

*– Nossa empresa conta com mais de 250 modelos de notebooks e desktops. Mas eu tomei a liberdade de criar 3 “**projetos de renovação de hardwares**” que, tenho certeza, um deles vai atender às suas necessidades. Não são pacotes prontos, eu fiz um estudo personalizado, baseado nas características específicas de sua empresa!*

8- Mostre valor, não custo

É claro que seu cliente vai querer saber o preço das soluções apresentadas. Mas evite um pitch de vendas focado em preço, tente passar o valor da solução, veja:

– Com esse investimento os resultados das vendas tendem a aumentar rapidamente, como você viu pelos cases que apresentei. Além, disso, como a tomada de decisão é mais ágil, você terá tempo par se dedicar a outras tarefas, menos operacionais e mais [estratégicas para a empresa](#).

9- Peça a venda!

É incrível, mas muitos vendedores tem “vergonha” de pedir pela venda.

A verdade é que se você não fizer isso, é muito provável que o comprador não o faça.

Veja um exemplo de como usar isso em seu pitch de vendas:

– Bem, nós vimos que o investimento está dentro do seu budget e que nossa solução pode trazer uma série de benefícios para seu negócio. Posso te mostrar uma proposta de como a gente pode por isso em prática?

Você não precisa usar a palavra “comprar” ou “fechar o negócio”. Apenas sinalize que vai apresentar sua proposta.

Saiba mais em nosso blog: [5 Dicas para melhorar os resultados da prospecção corporativa com seu discurso de vendas](#)

Que achou desses exemplos de pitch de vendas? Já conhecia alguns deles? Tem algumas dicas sobre como cria seus discursos de vendas? Compartilhe com a gente nos comentários!

Saber negociar também faz parte das técnicas que você precisa

dominar durante um discurso de vendas. Confira algumas delas baixando nosso e-book gratuito: [**Guia: Negociações de Sucesso**](#)