

Os compradores de hoje estão mais informados, mais seletivos, mais distraídos e com menos tempo. Eles não precisam de mais apresentações focadas em produto. Precisam de clareza. Relevância. Confiança para agir.

**CONVERSAS QUE OS AJUDEM A PRIORIZAR, DECIDIR E AVANÇAR.**

01

## A REALIDADE : 58% DAS REUNIÕES DE VENDAS NÃO CRIAM VALOR

POR QUÊ?

Os vendedores enfrentam pressão crescente. Com metas de crescimento mais altas e mercados cada vez mais comoditizados, o desempenho é medido por atividade e resultados de curto prazo. Como consequência, recorrem ao que parece controlável: mais apresentações, mais soluções, mais atividade.

Com o tempo, as conversas se tornam transacionais. Quando as conversas não criam valor:

As decisões travam e os ciclos de venda se prolongam

As oportunidades perdem força

A pressão por preço aumenta

Os relacionamentos se enfraquecem

02

## A VERDADE DESCONFORTÁVEL: OS CLIENTES NÃO AGEM DIANTE DE TODA NECESSIDADE QUE RECONHECEM.

Eles agem apenas quando:

- Uma necessidade se torna mais importante do que prioridades concorrentes
- O custo da inação se torna real
- A decisão parece clara e segura

ESSA MUDANÇA NÃO ACONTECE POR ACASO. ELA PRECISA SER INTENCIONALMENTE ATIVADA.

**PRIORIDADE NÃO NECESSIDADE**



Impulsiona decisões

**URGÊNCIA NÃO PERSUASÃO**



Gera movimento

03

## É AQUI QUE A BTS ENTRA

A maioria das metodologias foca em entender necessidades. O CCC foca em elevar a prioridade. Ele permite que vendedores superem **interações transacionais e criem, de forma consistente, momentum baseado em valor.**

Em vez de empurrar soluções, capacita equipes a:

- Revelar o que realmente importa, além do que é explicitamente solicitado
- Compreender os direcionadores de decisão e as barreiras ocultas
- Elevar a prioridade por meio de contexto e consequência
- Construir urgência sem pressão

NÃO É "MAIS UMA METODOLOGIA DE VENDAS".

É UMA MUDANÇA ESTRATÉGICA NA FORMA COMO CONVERSAS GERAM IMPACTO.

O CCC TRANSFORMA CONVERSAS

DE

Informativas  
Apresentações (pitch)  
Atividade

PARA

Decisivas  
Parceria  
Impacto

04

## O IMPACTO QUE SUA EQUIPE E ORGANIZAÇÃO PERCEBEM



Conversas mais qualificadas e intencionais



Maior consistência organizacional



Maior confiança e engajamento do cliente  
Maior alinhamento entre equipes



Cultura de coaching mais forte



Mais urgência e momentum  
Ciclos de decisão mais rápidos e com maior clareza



Performance comercial sustentável, sem depender de "heróis"

Em um mundo em que o cliente controla a decisão, a qualidade das suas conversas determina a velocidade do seu crescimento.

A verdadeira pergunta é:  
**Suas conversas com clientes estão acelerando decisões ou as estão desacelerando silenciosamente?**

Vamos explorar o que conversas melhores e mais estratégicas com clientes podem significar para o seu negócio.

[btsmatters@bts.com](mailto:btsmatters@bts.com)