

#### Como aproveitar oportunidades na venda de consórcio - Parte 1

O que faria um potencial cliente se tornar um consorciado? Este é o primeiro dos cinco posts da série “Se liga nas dicas de venda”. Um material que vai ajudar você, vendedor de consórcios, a aproveitar as oportunidades e ter sucesso em sua carreira!

A série tem como base a pesquisa da ABAC de 2022 sobre o mercado de consórcios, realizada pela Kantar. Portanto são informações atuais. Entre outros dados, a pesquisa apontou os oito principais motivos que fariam os entrevistados aderirem ao consórcio. Além de listá-los, vamos dar dicas e orientações para você traçar suas estratégias e potencializar suas vendas.

Vem com a gente nessa trilha do conhecimento.

Vamos aos dois primeiros motivos!

#### - Parcelas que cabem no bolso

79% dos entrevistados consideram a oferta de parcelas que cabem no bolso um fator importante para se tornarem consorciadas.

Destaque, ao longo do processo de venda, que a essência do consórcio é o planejamento. Assim, o pagamento do crédito contratado é feito em muitos meses, ao longo do período de existência do grupo. Os percentuais mensais do fundo comum, do eventual fundo de reserva e da taxa de administração são mais baixos e são diluídos no decorrer do prazo do grupo. Portanto, as parcelas são acessíveis. Destaque sempre isso ao longo da venda.

#### - Dar suporte durante o processo

79% dos entrevistados consideram que dar suporte e orientação durante todo o processo/acompanhar até a entrega do bem é um fator que os faria aderir ao consórcio.

Lembre-se, sempre, vendedor: o cliente é a razão de existir do nosso trabalho! Um processo de venda bem executado pode resultar em outras vendas no futuro. Afinal de contas, todo mundo gosta de ser bem tratado, não é mesmo?! Por isso, seja disponível, atento às dúvidas do seu cliente e dê retornos de qualidade em todo processo de venda.

Fique ligado! Nos próximos dias, vamos publicar mais quatro posts destacando os outros seis principais motivos apontados pelos entrevistados. E também como você pode se diferenciar no processo de venda. Portanto, é uma oportunidade para você aprender e se destacar no mercado.

---

#### Como aproveitar oportunidades na venda de consórcio - Parte 2

Você já viu no primeiro texto da série “Se liga nas dicas de venda” [dois dos oito principais motivos que fariam um potencial cliente se tornar um consorciado](#). Neste segundo post, vamos apresentar outras duas razões para a adesão ao consórcio apontadas pelos entrevistados na pesquisa ABAC/Kantar 2022. São mais duas dicas para você ter sucesso na venda de consórcio.

Sabemos que informação é tudo, e a pesquisa realizada pela [Kantar](#) traz dados fresquinhos sobre o mercado de consórcios no Brasil. Dessa forma, são dados que vão ajudar você, vendedor, a pensar novos caminhos e direcionar o seu trabalho.

É muito importante ler os conteúdos mais de uma vez. Assim, você fixa os pontos mais importantes e desenvolve ainda melhor suas estratégias de venda.

Vamos a outros dois motivos apontados na pesquisa ABAC/Kantar 2022 para adesão ao consórcio!

#### - Dar informações/tirar dúvidas

78% dos entrevistados consideram que receber informações/tirar dúvidas incentiva a adesão ao consórcio.

Você, vendedor de consórcios, tem nos canais oficiais da ABAC um vasto material de apoio explicativo sobre a modalidade. Portanto, esteja inteirado dos conteúdos e acompanhe as novidades. Aproveite ao máximo essas ferramentas que podem potencializar suas vendas! Dessa forma, pense, também, em sua qualificação profissional. Um diferencial em sua carreira é ter a PCA-10, a Certificação para Profissionais de Consórcio, oferecida pela ABAC, com o apoio do Banco Central do Brasil.

#### **- Oferecer prazos adequados ao planejamento financeiro**

77% dos entrevistados consideram que oferecer prazos adequados ao planejamento financeiro é um fator de adesão ao consórcio.

Entenda a necessidade do seu cliente e apresente a ele as opções que melhor o atendem. Dessa forma, destaque que a proposta do consórcio é voltada justamente a quem se planeja! Lembre-se que, quanto mais você conhece o seu cliente, maiores são as chances de você oferecer uma proposta que atenda aos objetivos dele.

Viu só como são dicas preciosas?! Vamos falar sobre outros dois motivos, em breve.

Continue com a gente nessa trilha do conhecimento!

**Fonte:** ABAC, acessado em 20.01.2023