

Chegamos à quarta estação da nossa série “Se liga nas dicas de venda”! E vamos revelar os dois últimos motivos – completando os oito – que fariam os entrevistados da pesquisa ABAC/Kantar 2022 aderirem à modalidade. Mas, primeiro, para fixar bem os tópicos, uma rápida passagem pelo que já vimos sobre venda de consórcio.

No [primeiro post](#), falamos que “Parcelas que cabem no bolso” e “Dar suporte durante o processo” eram dois dos motivos para a adesão.

“Dar informações/tirar dúvidas” e “Oferecer prazos adequados ao planejamento financeiro” seriam outras duas razões, destacadas no [segundo post](#).

No [terceiro texto](#), falamos que “Menores taxas” e “Empresa ter saúde financeira (não vai falir)” foram motivos também apontados pelos entrevistados para se tornarem consorciados.

Agora, vamos às duas últimas razões reveladas na pesquisa e que vão fazer de você um craque da venda de consórcio.

### **- Empresa ser conhecida**

**72% dos entrevistados** afirmaram que a empresa ser conhecida é um fator de adesão.

Ter credibilidade é o primeiro passo para se obter sucesso na venda de consórcio. Portanto, passe informações da administradora do grupo de consórcio, mostre que ela é [uma empresa autorizada pelo Banco Central do Brasil](#), e que (se for o caso) ela é associada à ABAC, entidade que desde 1967 representa o setor.

### **- Não pressionar para dar lances**

72% dos entrevistados consideram que não pressionar para dar lances é um fator de adesão do consórcio.

O dado captado pela pesquisa reforça a necessidade de entender que o consórcio é para quem não tem pressa e se planeja. Ou seja, a modalidade é visão a longo prazo, não imediatismo! E o profissional de venda de consórcio deve ser o primeiro a acreditar e confiar nessa característica.

Sendo assim, confie no produto que você está vendendo! A modalidade já ajudou milhões de pessoas pelo Brasil a realizarem seus sonhos. Sonhos que não seriam possíveis se ela não existisse. Consórcio é planejamento, é poupar em grupo, é compra colaborativa! Então, quem acredita, vende!

Pronto! Agora, você tem em mãos oito novas ferramentas para turbinar sua carreira e se tornar uma referência na venda de consórcio.

Uma dica legal é ler novamente os tópicos com atenção, logo após a primeira leitura. Uma outra sugestão bacana é estruturar uma apresentação e simular uma venda de consórcio, com base nos oito motivos apontados pela pesquisa.

No último texto da série “Se liga nas dicas de venda”, vamos falar sobre a Certificação para Profissionais de Consórcio (PCA-10), oferecida pela ABAC, com o apoio do Banco Central do Brasil.

A PCA-10 vai te ajudar a abrir portas no universo da venda de consórcio! Até lá.

**Fonte:** [ABAC](#), em 24.01.2023