

GUIA COMPLETO

# Negociação B2B

## Sem Perder Margem

*Como trocar concessão por contrapartida e fechar negócios sem virar refém do desconto.*

**Victor Raniery • Wesley Alcântara**

Especialistas em Vendas Consultivas B2B

## 1. Introdução

---

Todo vendedor já ouviu 'o valor ficou acima do orçamento'. O problema não é a objeção em si — é a reação automática de descontar pra fechar. Desconto sem critério corrói margem, ensina o cliente a sempre pedir mais, e desvaloriza o que você vende.

Negociar bem não é ceder rápido nem travar por orgulho. É ter estrutura: entender o que está por trás do pedido de desconto, e trocar toda concessão por uma contrapartida real.

## 2. Por Que Desconto Fácil Custa Caro

---

Quando você desconta sem pedir nada em troca, ensina o cliente que o preço inicial nunca é o preço real — e isso se repete em toda renovação e em toda indicação que ele fizer de você.

### Na prática:

*Um desconto de 10% concedido sem contrapartida vira expectativa padrão do cliente pra sempre — inclusive em futuras negociações que nem existiam ainda.*

## 3. O Que Está Por Trás do Pedido de Desconto

---

Antes de reagir ao pedido de desconto, investigue a causa. Geralmente esconde uma de três coisas:

- Dúvida sobre escopo — o cliente não tem certeza do que está pagando
- Comparação com concorrente — ele está usando outro orçamento como âncora
- Teste de limite — ele pede desconto por hábito, sem motivo real

Cada uma dessas causas exige uma resposta diferente. Descontar de cara, sem entender qual delas está em jogo, é negociar no escuro.

## 4. Concessão Por Contrapartida

A regra mais importante da negociação B2B: nenhuma concessão sai de graça. Se você vai ceder em preço, prazo ou escopo, peça algo em troca — um contrato mais longo, pagamento à vista, uma indicação, um caso de uso público.

| Cliente pede      | Você pode oferecer | Em troca de                  |
|-------------------|--------------------|------------------------------|
| Desconto no valor | Redução pontual    | Contrato mais longo          |
| Prazo maior       | Parcelamento       | Pagamento antecipado parcial |
| Mais escopo       | Item extra         | Case public. ou indicação    |

## 5. Como Responder Sem Descontar de Cara

### Exemplo:

*'Entendo a preocupação com o valor. Antes de falar em desconto, me conta: o que pesou mais nessa comparação — o preço em si, ou alguma parte específica do escopo?'*

Essa pergunta faz duas coisas: mostra que você não vai simplesmente ceder, e revela a real objeção — que muitas vezes não é preço, é escopo mal entendido.

## 6. Erros Que Corroem Margem

- Descontar no primeiro sinal de hesitação do cliente
- Justificar o preço em vez de reforçar o valor entregue
- Ceder em silêncio sem pedir nada em troca
- Negociar sozinho decisões que deveriam passar por gestão
- Revelar sua margem de manobra logo no início da conversa

## 7. Checklist Prático

---

- [ ] Entendi a real causa por trás do pedido de desconto antes de responder?
- [ ] Toda concessão que ofereço vem com uma contrapartida definida?
- [ ] Reforcei o valor entregue antes de falar em número?
- [ ] Sei qual é o meu limite de negociação antes de entrar na conversa?

## 8. Perguntas Frequentes

---

### E se o cliente comparar direto com um concorrente mais barato?

Pergunte o que exatamente está sendo comparado. Preço sem escopo não é comparação justa — muitas vezes o concorrente mais barato entrega menos, e essa diferença precisa ficar clara antes de qualquer conversa sobre valor.

### Vale a pena perder uma venda por não descontar?

Às vezes sim. Um cliente que só fecha no desconto tende a ser o mais difícil de atender depois — questiona tudo, exige mais e paga menos. Nem toda venda vale o preço de fechar.

## 9. Cenário Ilustrativo

---

### Exemplo do tipo de resultado buscado:

*Uma empresa de serviços B2B que descontava em média 18% pra fechar passou a negociar com contrapartida estruturada. Resultado esperado nesse tipo de ajuste: desconto médio cai pela metade, sem reduzir taxa de fechamento.*

## 10. Próximos Passos

---

Negociação estruturada é uma habilidade que se treina — não depende de carisma nem de sorte. Se seu time desconta demais pra fechar, vale conversar com a gente.

### Victor Raniery • Wesley Alcântara

Especialistas em Vendas Consultivas B2B — RD Machine