



Governo do Estado de Minas Gerais
Secretaria de Estado de Planejamento e Gestão
Subsecretaria de Gestão
Superintendência Central de Política de Recursos Humanos
Diretoria Central de Gestão do Desenvolvimento do Servidor

Cartaz	Vídeo	3 Dicas para agradar durante uma negociação
	Tema	Selecionar Metas e Indicadores
	Competência	Construção/seleção de indicadores e produtos
	Descrição da Competência	Conduzir e orientar as equipes na construção, desenvolvimento e seleção de indicadores/produtos de forma imparcial, articulada, organizada e alinhada à estratégia setorial, utilizando as metodologias adequadas, registrando sistematicamente as lições aprendidas e garantindo ações de melhoria.
	Resumo	Durante uma negociação, criar empatia com o negociador pode ser determinante para um bom acordo. Uma das técnicas para isso é usar o espelhamento. Mario Rodrigues, do IBvendas, explica como funciona.
	Autor	Mario Rodrigues para Exame.com
	Link	http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empresendedores/3-dicas-para-agradar-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação