

	<b>Vídeo</b>	FAÇA ISTO PARA PERSUADIR ALGUÉM DURANTE UMA NEGOCIAÇÃO
	<b>Eixo Temático</b>	CONHECIMENTO APLICADO
	<b>Competência</b>	COMPORTAMENTO INOVADOR
	<b>Resenha</b>	<p>O que leva alguém a dizer “sim” para você e escolher seu projeto ou sua ideia? Poderíamos listar uma série de motivos possíveis, mas no fim das contas tudo se resume a uma razão principal: a persuasão.</p> <p>Para convencer alguém de algo é preciso também estar aberto a ser convencido. Esse é o primeiro passo, segundo Breno Paquelet, especialista em negociação.</p> <p>Confira as dicas do que fazer para persuadir alguém e fechar um acordo.</p> <p>Por Exame.com</p>
	<b>Disponível em</b>	<a href="https://exame.abril.com.br/videos/sua-carreira/faca-isto-para-persuadir-alguem-durante-uma-negociacao/">https://exame.abril.com.br/videos/sua-carreira/faca-isto-para-persuadir-alguem-durante-uma-negociacao/</a>
	<b>Habilidades retratadas no artigo que possuem relação com a competência</b>	Identificação de riscos; Assumir riscos, Raciocínio lógico e estruturado; Influencia/persuasão.
<b>Contribuição efetiva</b>	Aplica seus conhecimentos no aperfeiçoamento dos processos de trabalho para obtenção dos resultados.	