




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	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	Tema	Assessorar a elaboração e revisão da estratégia e seu desdobramento às unidades administrativas.
	Competência	Elaboração/revisão do planejamento estratégico setorial
	Descrição da Competência	Assessorar a elaboração e revisão do planejamento estratégico do órgão e/ou sistema operacional de forma estruturada, crítica, organizada e colaborativa, desdobrando a estratégia governamental em níveis setoriais.
	Resumo	Para que uma negociação seja amigável, é preciso prestar atenção nos movimentos do cliente. Mario Rodrigues, do IbVendas, dá dicas de como garantir que o cliente não fuja durante a negociação.
	Autor	Mario Rodrigues para Exame.com
	Link	http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empreendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação