




<b>Cartaz</b>	<b>Vídeo</b>	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	<b>Tema</b>	Assessorar a elaboração e revisão da estratégia e seu desdobramento às unidades administrativas.
	<b>Competência</b>	Elaboração/revisão do PPAG e LOA setorial
	<b>Descrição da Competência</b>	Apoiar, em nível setorial, a condução do processo de elaboração do PPAG e LOA e de revisão do PPAG, observando a legislação pertinente e o planejamento governamental atuando de forma articulada, flexível, crítica, imparcial e organizada, alinhando a estratégia setorial ao PMDI
	<b>Resumo</b>	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.
	<b>Autor</b>	Mario Rodrigues para Exame.com
	<b>Link</b>	<a href="http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empresendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao">http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empresendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao</a>
	<b>Habilidade</b>	Negociação