




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	Selecionar Metas e Indicadores
	Competência	Negociação de metas
	Descrição da Competência	Conduzir o processo de negociação de metas, junto aos atores envolvidos, considerando a estratégia governamental e seu desdobramento às unidades administrativas de forma imparcial, articulada e analítica utilizando o conhecimento específico da área e garantindo suas formalizações.
	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-empresendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação