



Cartaz	Vídeo	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	Tema	Identificar novos projetos, levantamento dos processos e direcionar atuação na política pública
	Competência	Melhoria de processos
	Descrição da Competência	Conduzir os projetos de melhoria de processos, com base nos manuais e normas do Estado e de acordo com a estratégia governamental de forma sistêmica e crítica, negociando ativamente com os agentes envolvidos.
	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-empresenedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação