



Cartaz 	Vídeo	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	Tema	Comunicação da Estratégia para os servidores
	Competência	Comunicação da Estratégia para os servidores
	Descrição da Competência	Comunicar as diretrizes, objetivos e metas do planejamento estratégico às equipes de forma criativa, articulada, sistêmica e em parceria com as áreas de recursos humanos, contribuindo para o envolvimento e entendimento dos servidores e mobilização dos gestores para o alcance dos resultados.
	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