




Cartaz	Vídeo	3 Dicas para agradar durante uma negociação
	Tema	Determinar planos de ação para correção de desvios
	Competência	Elaboração de planos de ação
	Descrição da Competência	Elaborar planos de ação de forma imparcial e colaborativa considerando a negociação das partes envolvidas e a análise crítica dos desvios identificados nos projetos, processos e Acordo de Resultados, coordenando e apresentando soluções para correção compatíveis com a estratégia de Governo e do Sistema Operacional.
	Resumo	Durante uma negociação, criar empatia com o negociador pode ser determinante para um bom acordo. Uma das técnicas para isso é usar o espelhamento. Mario Rodrigues, do IBvendas, explica como funciona.
	Autor	Mario Rodrigues para Exame.com
	Link	http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empresendedores/3-dicas-para-agradar-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação