



Cartaz	Vídeo	3 Dicas para agradar durante uma negociação
	Tema	Articular Interna e Externamente para a execução das iniciativas
	Competência	Condução de reuniões de monitoramento
	Descrição da Competência	Alinhar e articular, com os atores envolvidos, o andamento das iniciativas do sistema operacional para tratar das oportunidades, gargalos e desvios de forma coordenada, organizada, criativa, colaborativa e resolutiva.
	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-empreededores/3-dicas-para-agradar-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação