




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	3 Dicas para agradar durante uma negociação
	Tema	Identificação e disseminação de melhores práticas
	Competência	Identificação e disseminação de lições aprendidas e boas práticas
	Descrição da Competência	Disseminar lições aprendidas e boas práticas identificadas a partir de uma análise crítica e do conhecimento das especificidades do sistema operacional promovendo a melhoria contínua e o desenvolvimento de ações e projetos futuros.
	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-empresenedores/3-dicas-para-agradar-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação