




<b>Cartaz</b> 	<b>Vídeo</b>	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	<b>Tema</b>	Determinar planos de ação para correção de desvios
	<b>Competência</b>	Elaboração de planos de ação
	<b>Descrição da Competência</b>	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.
	<b>Resumo</b>	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.
	<b>Autor</b>	Mario Rodrigues para Exame.com
	<b>Link</b>	<a href="http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empreendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao">http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empreendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao</a>
	<b>Habilidade</b>	Negociação