



Cartaz 	Vídeo	O que afasta um cliente 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	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-empreendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao
	Habilidade	Negociação