



<b>Cartaz</b>  	<b>Vídeo</b>	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	<b>Tema</b>	Identificação e disseminação de melhores práticas
	<b>Competência</b>	Identificação e disseminação de lições aprendidas e boas práticas
	<b>Descrição da Competência</b>	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.
	<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-empresendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao">http://exame.abril.com.br/videos/dicas-para-empresendedores/o-que-afasta-um-cliente-durante-uma-negociacao</a>
	<b>Habilidade</b>	Negociação