



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