




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	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	Tema	Monitoramento das iniciativas estratégicas
	Competência	Condução de reunião de monitoramento
	Descrição da Competência	Monitorar o Acordo de Resultados e/ou portfólio estratégico por meio de reuniões (com as equipes e a SEPLAG), de forma proativa e sistemática, gerando e captando informações com tempestividade e qualidade que possibilitem a identificação de gargalos, considerando os cronogramas, metas e indicadores estabelecidos, identificando e propondo soluções para os entraves.
	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