




Cartaz	Vídeo	O que afasta um cliente durante uma negociação?
	Tema	Informar resultados e o status à alta administração e a SEPLAG
	Competência	Reporte à alta administração e à SEPLAG sobre o andamento das iniciativas estratégicas
	Descrição da Competência	Reportar à alta administração, de forma crítica, autônoma, imparcial, sistêmica e tempestiva, informações devidamente tratadas e analisadas relacionadas às estratégias de atuação do sistema operacional, enfocando desvios e oportunidades, para subsidiar a tomada de decisão da alta administração e o alinhamento com a SEPLAG.
	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