**매장 관리의 모든 것 과제**

모다아울렛 인천점 영업팀 백동헌 매니저

1. **데이비드 메이어와 하버트 그린버그의 연구를 서술하시오.**

-유능한 세일즈맨의 역량 : 공감능력, 자아욕망

-공감능력

- 타인의 입장에서 이해할 수 있는 능력

- 즉, 소비자의 입장을 이해하고 구매욕구를 이끌어내는 능력

-자아욕망

* 세일즈를 통해 본인이 성취하고자 하는 바를 이루기 위한 욕망

공감능력과 자아욕망 사이에서 의 조화와 균형이 필요.

1. **세일즈맨 성과의 결정 요인에 대한 메타분석의 연구 결과를 서술하시오.**

-결정 요인 : 경험, 적성, 숙련도, 동기, 지적 능력, 개인적/조직적/환경적 요인

-연구 결과 : 세일즈를 성공적으로 이끄는 요인은 각각 다른 요인에 의해 결정되나 성공한 세일즈맨이 가지는 공통 요인이 존재함.

-성공한 세일즈맨의 공통 요소 : 소명의식, 명확한 방향성 및 가치

1. **다니엘 핑크의 외향성 / 내향성 연구를 서술하시오.**

-일반적으로 외향적인 사람이 세일즈에 뛰어날 것이라는 편견과 오해가 존재

-실제로는 내향적 성격을 가진 사람들이 성과가 더 나을 수 있음

-세일즈에서 성과가 높은 그룹 -> 양향성(내향성&외향성)