**문항 1. 데이비드 메이어와 하버트 그린버그의 연구를 서술하시오 (40점)**

데이비드 메이어와 하버트 그린버그는 유능한 세일즈맨이 보유한 핵심역량으로 공감능력과 자아욕망을 꼽았다.

여기서 공감능력이란 타인의 입장에서 바라보고, 타인을 이해할 수 있는 능력, 소비자의 입장을 이해하고 그들로부터 구매 욕구를 이끌어내는 능력이라고 말할 수 있다. 자아욕망은 세일즈맨 본인 스스로가 세일즈를 통해 무엇을 얻고자 하는지를 명확히 알고 자신의 욕망에도 집중해야 한다는 것을 의미한다.

데이비드 메이어와 하버트 그린버그는 ‘세일즈맨’으로서 성공하고 싶다면, 이 두 역량 사이에서의 조화와 균형을 맞추는 것이 필요하다고 강조하였다. **문항 2. 세일즈맨 성과의 결정 요인에 대한 메타분석의 연구결과를 서술하시오. (30점)**

세일즈맨 성과의 결정 요인에 대한 메타분석의 연구결과에 따르면 성과를 잘 낼 수 있는 세일즈맨을 채용하기 위해 필요한 요건은 개인적 / 조직적 / 환경적 요인으로 구분할 수 있다.

하지만 세일즈를 성공시키는 특정 요인은 알 수 없으며, 모두 각각 다른 요인에 의해 결정된다고 연구결과에서 나타났다. 또한 특정한 요인이 세일즈맨을 성공으로 유도할 것이라는 전제가 성립될 수 없다고 연구결과에서 나타났다.

하지만 연구를 통해 성공한 세일즈맨의 두 가지 공통된 요인이 나타났는데, 그것은 소명의식과 명확한 방향성 및 가치이다. **문항 3. 다니엘 핑크의 외향성/내향성 연구를 서술하시오. (30점)**

다니엘핑크는 외향적인 성격과 내향적인 성격에 따른 세일즈 성과를 연구하였다.

일반적으로는 활달하고 인맥이 넓은 외향적인 사람들이 세일즈에 더 적합할 것이라는 편견과 오해가 존재하지만, 실재로는 내향적 서향이 세일즈에 더 큰 역할을 차지한다고 연구결과에서 나타났다.

하지만 여기서 다니엘핑크는 내향성과 외향성을 균형 있게 갖춘 그룹이 세일즈 성과가 가장 높다고 강조하였는데, 상대방을 먼저 적극적으로 설득시키는 것도 중요하지만 상대를 이해하고 공감할 수 있는 능력도 중요하기 때문이다.

따라서 다니엘 핑크의 외향성/내향성 연구를 통해 공감능력과 자아욕망의 조화가 중요하다는 것을 알 수 있다.