문항 1.

**데이비드 메이어와 하버트 그린버그는 미국의 보험 세일즈맨을 대상으로 약 7년간 유능한 세일즈맨이 어떠한 역량을 보유하고 있는지를 연구하였으며, 유능한 세일즈맨의 역량으로 공감능력과 자아욕망이 핵심인 것으로 파악하였습니다.**

문항 2.

**세일즈맨은 객관적 정보를 기반으로 고객의 구매 의사 결정에 다른 주요한 영향을 제공해야 한다. 여기서 중요 영향력은 가치를 의미한다. 소비자에게 긍정적인 영향력을 미치는 세일즈맨은 고객을 이해하고 가치를 맞춤형으로 전달하는 가치 전달자로서의 역할을 수행한다는 것이다.**

문항 3.

**외향성이 클수록 수익이 높다고 생각하지만 영향성을 지닌 사람들이 가장 큰 수익을 올렸다. 내향성을 가진 사람은 외향성을 보충하고 외향적인 사람들을 명상 등을 통해 차분한 성격을 플러스한다면 지금보다 더 큰 수익을 올릴 수 있을 것이다.**