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.**
2. **소비자에게 긍정적인 영향력을 미치는 세일즈맨은 고객을 이해하고 가치를 맞춤형으로 전달하는 가치 전달자로서의 역할을 수행한다는 것이다.**