



## Thèmes de vente internes

### Ego

L'ego est l'estime de soi ou l'image de soi que possède une personne. Les représentants commerciaux prospères sont ceux qui possèdent le dynamisme naturel pour affronter les difficultés et rebondir après un refus. Un fort ego donne aux gens le sentiment d'être responsables de leurs propres réussites et échecs. Le manque d'ego est la première cause d'un échec.

### Compétitivité

La compétitivité est le besoin naturel d'une personne d'entrer en compétition avec les autres. Les personnes compétitives sont motivées par la victoire, quelle que soit l'importance du prix. Les représentants commerciaux prospères dans le secteur des services financiers doivent aimer un combat aussi agréable qu'équitable.

### Conviction

La conviction est la croyance interne qu'une personne fait ce qui est bien, éthique et juste. Les représentants commerciaux qui réussiront le mieux sont ceux qui sont convaincus du bien qu'ils apportent à leur communauté. Ces personnes vivent selon la devise que vendre c'est servir.

*Les questions d'entrevue liées à l'ego, à la compétitivité et aux croyances permettent de savoir POURQUOI le candidat accomplit son travail. En d'autres termes, les raisons intrinsèques pour lesquelles il se lève et sort du lit chaque matin et s'efforce de faire ce qu'il fait – ce qui le « fait avancer ». Le fera-t-il pour être le plus performant, pour être le gagnant ou pour rendre service?*