



## Thèmes de vente internes – Courage et autorité

### Courage

Le courage est la capacité de faire quelque chose qui vous effraie ou vous intimide. Il faut beaucoup de courage pour vendre. Des représentants commerciaux courageux mousseront la vente, décrocheront le téléphone ou demanderont des références.

### Autorité

L'autorité est la capacité intrinsèque d'exercer une influence et de diriger les actions des autres. C'est la présence qui motive les consommateurs à agir selon leurs désirs. Les représentants commerciaux ayant beaucoup d'autorité ont la capacité d'inciter les clients existants et potentiels à leur prêter attention et à suivre leurs conseils.



Les questions d'entrevue liées au courage et à l'autorité permettent d'obtenir la preuve que le candidat PEUT ACCOMPLIR le travail. Elles indiquent que le candidat possède la capacité fondamentale d'aborder les gens et de les influencer.