Besoin d’approbation - Quiz

Vrai ou faux : Le besoin d’approbation est un trait que l’on développe très tôt dans la vie ? \*

1 point

Vrai

Faux

Quel symptôme caractérise le mieux le besoin d’approbation ? \*

1 point

* Capacité à gérer le rejet.
* Facilité à poser des questions difficiles.
* Ne pas être mal à l’aise par rapport au « non ».
* Courir après les opportunités quand elles sont mortes depuis longtemps.

Vrai ou faux : Une des manifestations du besoin d’approbation est de travailler sur des opportunités qui sont déjà dans le pipeline plutôt que de prospecter pour en trouver de nouvelles ? \*

1 point

* Vrai
* Faux

Voici des phrases que les prospects utilisent souvent pour reporter les décisions, sauf une. Laquelle ? \*

1 point

* Nous ne sommes pas intéressés.
* Vous avez fait du bon travail pour nous présenter tout cela.
* C’est très intéressant.
* Je vous recontacterai prochainement.
* Rappelez-moi dans quelques semaines.

Vrai ou faux : Afin de réduire l’impact du besoin d’approbation, remplacez votre envie d’être respecté(e) par l’envie d’être apprécié(e) ? \*

1 point

* Vrai
* Faux

Voici des façons dont les vendeurs peuvent gagner le respect, sauf une. Laquelle ? \*

1 point

* Agir de manière professionnelle.
* Se voir comme un égal.
* Être honnête.
* Poser des questions faciles.

Voici des questions qu’un vendeur, qui a un besoin d’approbation, ne pourra peut-être pas poser, sauf une. Laquelle ? \*

1 point

* Pourquoi avez-vous laissé traîner le problème jusqu'à maintenant ?
* Comment allez-vous ?
* Avez-vous l’autorité pour prendre des décisions ?
* Qu’est-ce qui va se passer ensuite et qu’est-ce que je devrais faire si cela ne se produit pas ?

Auprès de qui ne devez-vous pas satisfaire votre besoin d’approbation ? \*

1 point

* Les prospects
* La famille
* Les amis
* Le directeur des ventes