L’engagement - Quiz

**Qu'est-ce que l'engagement en vente ? \***

1 point

* À quel point quelqu'un veut réussir en vente.
* Faire tout ce qui est nécessaire pour réussir en vente.
* Faire ce que le prospect demande.

**D'où vient l'engagement ? \***

1 point

* J'éduque seulement les prospects qui sont qualifiés pour prendre une décision.
* Éduquer les gens est la seule façon d'établir des relations.
* J'éduque les prospects à prendre des décisions en temps opportun.
* Toutes ces réponses.

**Vrai ou faux : Si je ne suis pas motivé par l'argent, je ne réussirai pas en vente ? \***

1 point

* Vrai
* Faux

**Vrai ou faux : L'engagement concerne les choses avec lesquelles je suis confortable ? \***

1 point

* Vrai
* Faux

**Vrai ou faux : Je n'ai pas besoin d’objectifs pour être engagé dans la vente ? \***

1 point

* Vrai
* Faux

**Quel est l'élément de motivation intrinsèque dans la liste ci-dessous ? \***

1 point

* L'argent.
* L'envie d'aider les autres.
* La reconnaissance.

Un engagement conditionnel c'est quand : \*

1 point

* Vous ferez tout ce qui vous est demandé par la direction à partir du moment où vous êtes à l'aise avec cela.
* Vous ferez tout ce qui est nécessaire, même si c'est une source d'inconfort.