

Ego & O Outro

Mas e agora? Você confia em você mesmo, mas será que sabe vender bem suas ideias? Tem persuasão? Um bom vendedor...

Selecione uma alternativa

- A** Não tem empatia, mas mesmo confiando em si mesmo, consegue vender suas ideias - apesar de não entender muito bem a visão do outro sobre si mesmo
- B** Tem empatia mas não necessariamente tem ego-drive, porque vender depende muito mais de conhecer o produto do que de conhecer o outro
- C** Tem empatia, porque precisa entender a visão do outro para poder se comunicar melhor e traduzir sua ideia para a linguagem de quem lhe escuta