

정하곤 해. ⑤ ‘비교하고 있어요’처럼 현재진행형으로 표현하는 편이야.

판매원들도 고객에 따라 융통성 있는 태도와 접근방법을 취해야 한다는 걸 머리로는 알고 있을 거야. 하지만 실제로 어떻게 대응해야 하는지 몰라서 못하는 경우가 태반이더군. 그러니 MBTI를 적극적으로 공부해봐. 고객과의 공감뿐 아니라 일상생활에도 큰 도움이 돼.