4 основных типа продажников

Продажники с серьёзными запросами, стремящиеся развивать и оттачивать свои умения;

Непродажники, понявшие, что им нужно уметь продавать – врачи, владельцы автомастерских и пр.

Продажники загнанные, зашоренные, циничные и косные;

Непродажники, ещё не понявшие этого или сопротивляющиеся этой мысли.