

### VENDEDOR

#### IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

El IPV es el Inventario de Personalidad para Vendedores. Es una prueba enfocada para vendedores la cual estudia la psicología de la venta. Esta definición subraya que el éxito de la operación de venta depende de las características de la personalidad del vendedor.

Evalúa diversos rasgos de la personalidad que son de interés para cubrir puestos de trabajo relacionados con la venta o la función comercial.

Evalúa diferentes factores:

1. Disposición Ventas
2. Receptividad
3. Agresividad Comercial
4. Comprensión
5. Adaptabilidad
6. Control de sí mismo
7. Tolerancia a la frustración
8. Combatividad
9. Dominancia
10. Seguridad
11. Actividad
12. Sociabilidad

Aplica a potenciales candidatos para un puesto relacionado con Ventas. La importancia dada a cada rasgo dependerá del análisis del puesto, de la estructura de la empresa, del equipo de ventas donde vaya a incorporarse el examinado, así como del producto y de la configuración del mercado donde vaya a trabajar.

Permite por una parte evaluar la disposición general para la venta y, por otra, construir un perfil individual basado en las dimensiones de la personalidad, que con un peso más o menos grande según las situaciones particulares, jueguen un papel en las profesiones comerciales.

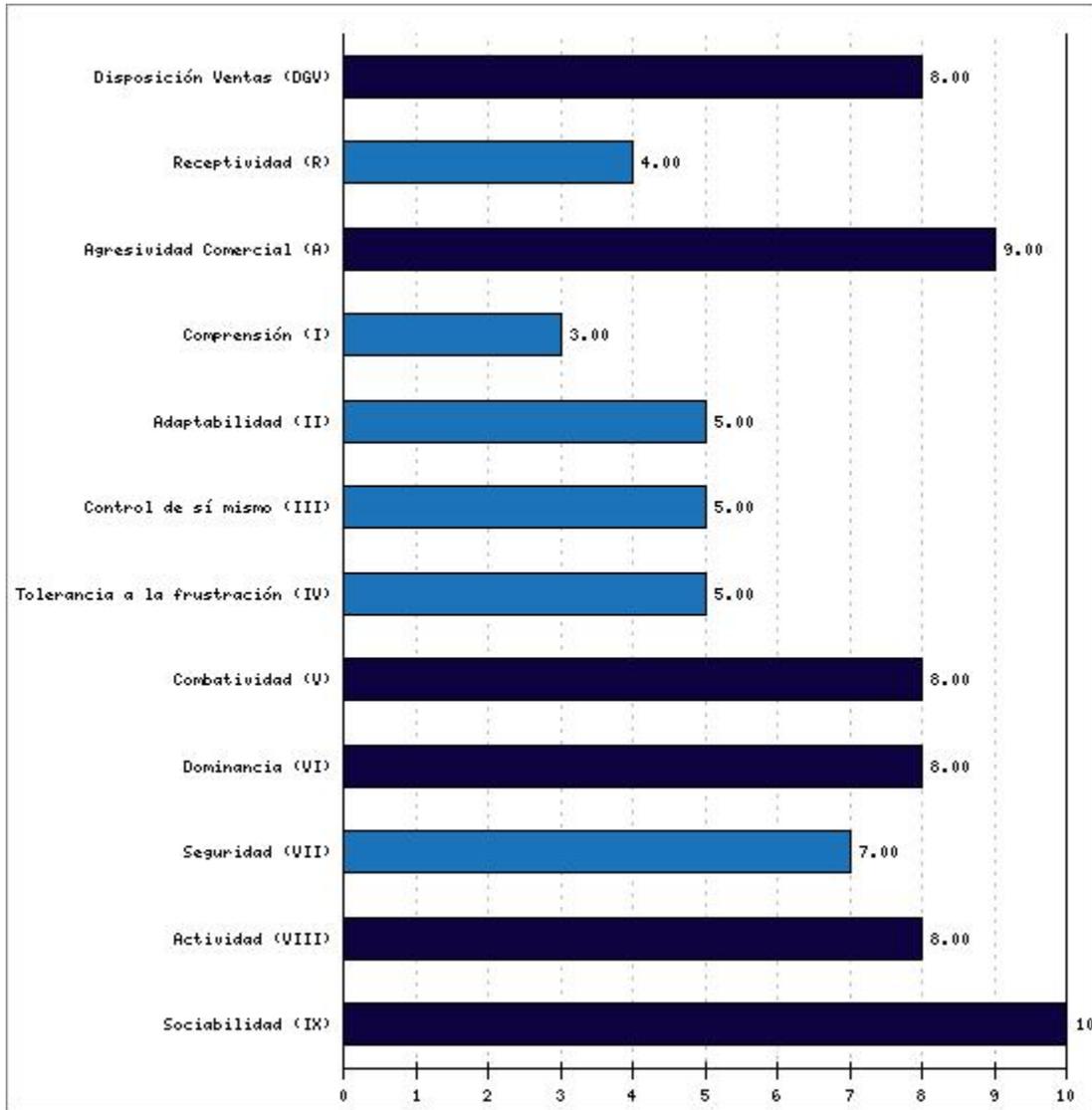


### VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1719053520
Nombres :	DIEGO ALEJANDRO
Apellidos :	SEVILLA ESTRELLA
Dirección :	JULIAN ESTRELLA OE10-39 Y PASAJE 2
Teléfono :	022629446
Celular :	0997727708
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1983-10-25

### VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	8.00	6.35
2	R	Receptividad	4.00	5.43
3	A	Agresividad Comercial	9.00	5.85
4	I	Comprensión	3.00	4.67
5	II	Adaptabilidad	5.00	4.83
6	III	Control de sí mismo	5.00	6.19
7	IV	Tolerancia a la frustración	5.00	6.20
8	V	Combatividad	8.00	5.67
9	VI	Dominancia	8.00	5.65
10	VII	Seguridad	7.00	5.98
11	VIII	Actividad	8.00	5.69
12	IX	Sociabilidad	10.00	7.67



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 15 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 02:59:42

Tiempo Utilizado : 31 minuto(s) 04 segundo(s)

### VENDEDOR

#### ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

#### IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

#### DISPOSICIÓN A LAS VENTAS

##### Nivel Alto.

Se trata de un sujeto con facilidad para establecer, en la venta, buenas relaciones con los demás, con un matiz de combatividad (para elevar las ventas o persuadir al cliente), pero moderada por un control suficiente de sí mismo.

#### RECEPTIVIDAD

##### Nivel promedio

El candidato tiene un puntaje **por desarrollar en el tema de receptividad**, es decir, que sus habilidades para ser empático están por desarrollar, considerando que empático significa: ponerse en lugar de los demás, escuchar, comprender, etc. La receptividad también tiene relación con las posibilidades de adaptación rápida y fácil a situaciones y personas diferentes, lo cual implica capacidad de control de sí y resistencia a la frustración. Se corresponde con el tipo "receptivo" de venta, esa acción sedentaria o de representación en un mercado ya implantado y con la que se mantiene la actividad comercial.

#### AGRESIVIDAD COMERCIAL

##### Nivel Alto.

Posee capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, sujeto seguro que no rechaza los riesgos por algo útil, activo y dinámico. Se corresponde con el tipo "agresivo" de venta, de apertura de mercados, acción competitiva ante otros clientes o productos.

#### COMPRENSIÓN

##### Nivel Bajo.

Sujeto poco empático y objetivo en sus relaciones humanas, poco intuitivo e incapaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.

#### ADAPTABILIDAD

##### Nivel Promedio.

El candidato/a manifiesta un nivel de adaptación fácil y rápida a situaciones y personas diferentes, flexible en sus actividades (intelectuales o de relación), capaz de desempeñar su papel y de manifestar cierto mimetismo, por lo tanto, existe la posibilidad que en específicas situaciones no se adapte fácilmente. El enfoque de adaptabilidad a nivel comercial está en el nivel promedio, con posibilidades de desarrollo de adaptación según la frecuencia de los cambios.

#### CONTROL DE SÍ MISMO

##### Nivel Promedio.

El candidato ha obtenido un puntaje en el cual se muestra que **ocasionalmente** tiene dificultades para controlarse o ser dueño de sí mismo y capaz de una buena administración de su potencial intelectual, psicológico o físico. Por lo tanto en ocasiones podría tener dificultad para mantenerse totalmente dueño de sus actos.

## **TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN**

### **Nivel Promedio**

El candidato (a) ha obtenido un puntaje que demuestra que está **por desarrollar** su habilidad de TOLERANCIA A LA FRUSTRACION, es decir que es posible que en ocasiones no soporte adecuadamente las acciones frustrantes, no se siempre capaz de comprender los fracasos (aunque sean provisionales) y que no personaliza demasiado las situaciones en que se ve implicado.

## **COMBATIVIDAD**

### **Nivel Alto.**

El evaluado muestra gran capacidad de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos: se refiere a esa persona porfiada y polémica que ejemplifica lo que se llama "agresividad comercial", y que sabe usar bien sus herramientas en sus batallas.

## **DOMINANCIA**

### **Nivel Alto.**

Persona con voluntad de dominio, de ganar o manipular a los demás, persuasivo, o cautivador en su entorno, dominante o con ascendencia, esa cualidad propia de personas de elevada jerarquía. Con gran seguridad en sí mismo.

## **SEGURIDAD**

### **Nivel Alto.**

El evaluado se muestra seguro de sí mismo, le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y es capaz de enfrentarse, si es necesario, a los riesgos.

## **ACTIVIDAD**

### **Nivel Alto.**

Es una persona activa, y dinámica en el sentido físico, no soporta la pasividad o inactividad. Responde de forma muy efectiva ante tareas que representen movimiento o esfuerzo físico.

## **SOCIABILIDAD**

### **Nivel Alto.**

Extrovertido, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, prefiere estar en compañía que en soledad, da bastante importancia a las relaciones humanas.

