

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.

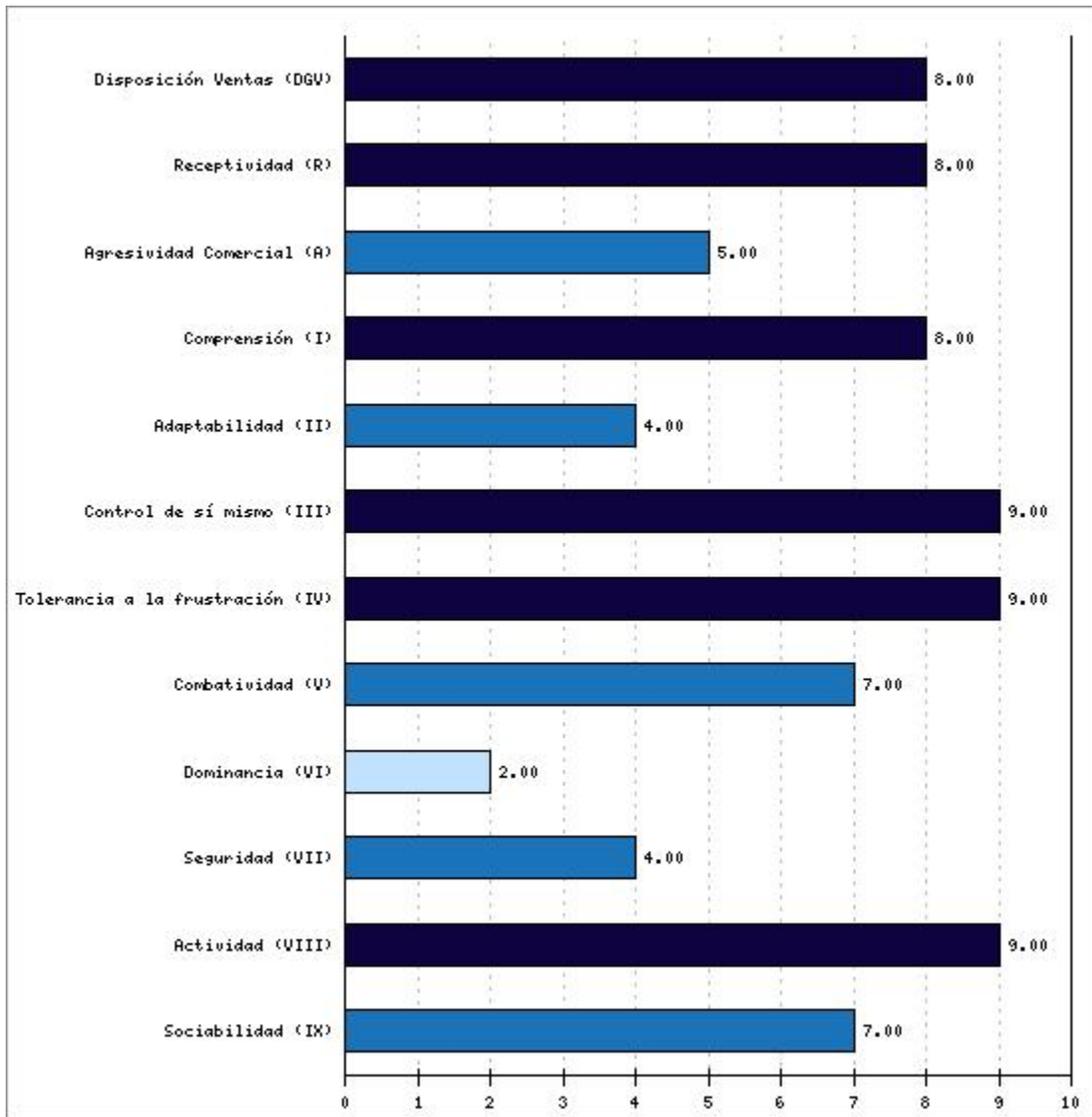


VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	1722228796
Nombres :	JOSE LUIS
Apellidos :	CASTILLO TIPANTASI
Dirección :	PASAJE S26J Y ALBERTO SPENCER (TURUBAMABA ALTO)
Teléfono :	3063532
Celular :	0983899232
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	TELECOMUNICACIONES
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-07-01

VENDEDOR ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	8.00	6.35
2	R	Receptividad	8.00	5.43
3	A	Agresividad Comercial	5.00	5.85
4	I	Comprensión	8.00	4.67
5	II	Adaptabilidad	4.00	4.83
6	III	Control de sí mismo	9.00	6.19
7	IV	Tolerancia a la frustración	9.00	6.20
8	V	Combatividad	7.00	5.67
9	VI	Dominancia	2.00	5.65
10	VII	Seguridad	4.00	5.98
11	VIII	Actividad	9.00	5.69
12	IX	Sociabilidad	7.00	7.67



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 14 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 10:35:26

Tiempo Utilizado : 53 minuto(s) 06 segundo(s)



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 Alto

Posee buenas cualidades empáticas (ponerse en lugar de los demás, escuchar, comprender, etc.) y con 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 Promedio.

El candidato tiene un puntaje que indica que se encuentra **por desarrollar** su agresividad comercial considerando que este factor supone la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o ascendencia, en sujetos seguros que no rechazan los riesgos por algo útil, activos y dinámicos. Se corresponde con un segundo tipo "agresivo" de venta, de apertura de mercados, acción competitiva ante otros clientes o productos.

COMPRENSIÓN

Nivel Alto.

Sujeto empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz 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 Alto.

Sujeto controlado, dueño de sí y capaz de una buena administración de su potencial intelectual, psicológico o físico; **habitualmente** es una persona organizada, perseverante y hábil para ocultar sus sentimientos

TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN

Nivel Alto

Indica un sujeto que soporta adecuadamente las acciones frustrantes, 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 bajo

Persona con poca voluntad de dominio, de ganar o manipular a los demás, no muestra capacidad de persuasión y es poco cautivador en su entorno. Con falta de seguridad en sí mismo.

SEGURIDAD

Nivel Promedio

El candidato (a) tiene un puntaje promedio o **por desarrollar** en relación a la seguridad en sí mismo, es posible que no siempre le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y que no sea siempre 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.

