

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.



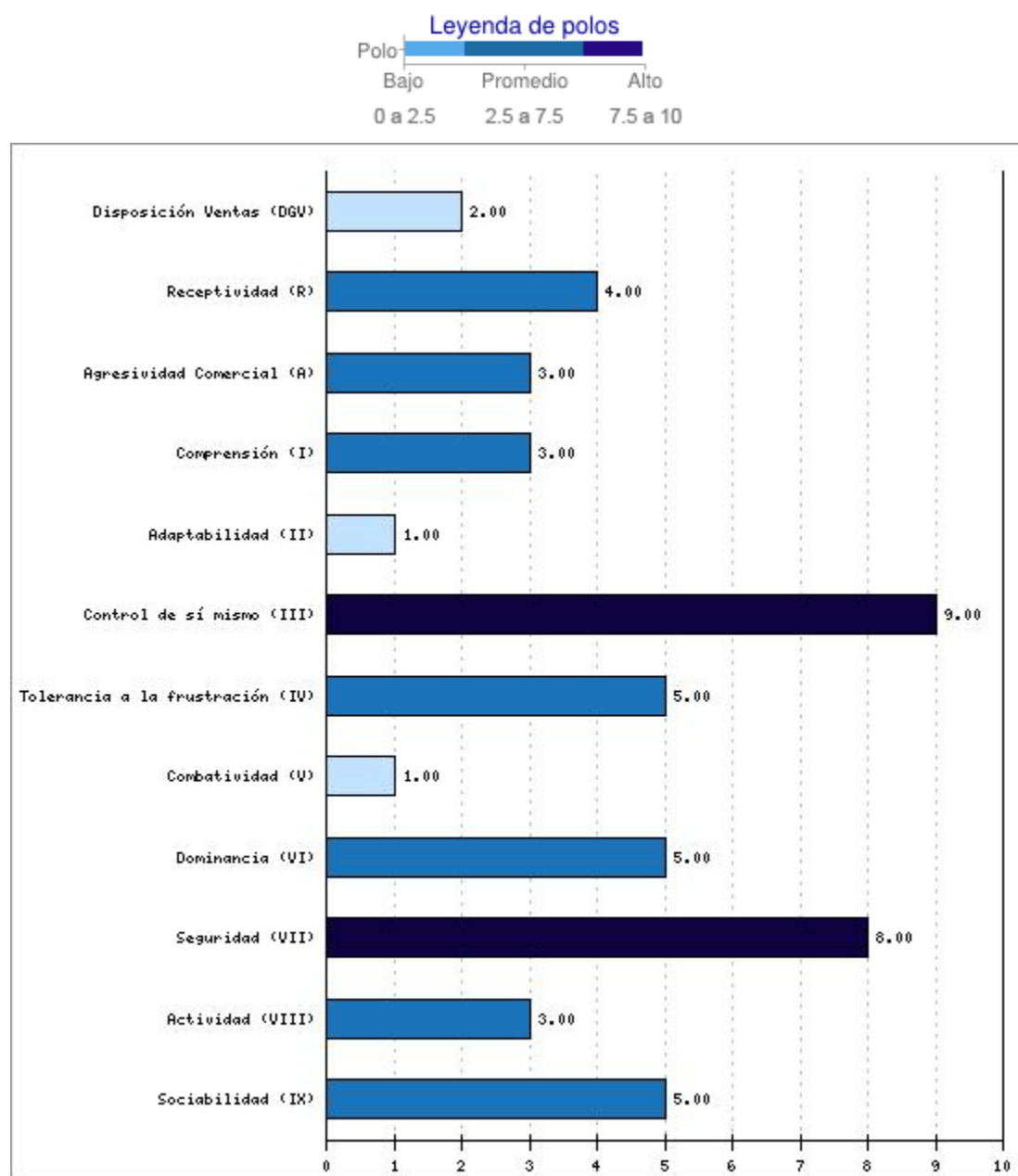
Datos Personales

COORDINADOR COMERCIAL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



No. Identificación :	0922165691
Nombres :	JOSE LUIS
Apellidos :	VIZUETE CHANCAY
Dirección :	CALLE 35 AVA S/N Y SAN MARTIN
Teléfono :	042466879
Celular :	0985995173
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMERCIAL/VENTAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-05-21

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	2.00	2.00
2	R	Receptividad	4.00	4.00
3	A	Agresividad Comercial	3.00	3.00
4	I	Comprensión	3.00	3.00
5	II	Adaptabilidad	1.00	1.00
6	III	Control de sí mismo	9.00	9.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	5.00	5.00
8	V	Combatividad	1.00	1.00
9	VI	Dominancia	5.00	5.00
10	VII	Seguridad	8.00	8.00
11	VIII	Actividad	3.00	3.00
12	IX	Sociabilidad	5.00	5.00



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 22 de Junio del 2015

Hora Evaluación : 09:58:54

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 23 minuto(s) 42 segundo(s)

COORDINADOR COMERCIAL ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

DISPOSICION A LAS VENTAS

Nivel Bajo.

Presenta dificultad para establecer, en la venta, buenas relaciones con los demás, posee una baja combatividad (para elevar las ventas o persuadir al cliente), manifiesta un bajo autocontrol.

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 Bajo.

Posee poca capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; sujeto que se muestra inseguro que puede rechazar los riesgos aunque eso signifique obtener algo útil, poco activo y dinámico. Se corresponde con el tipo "pasivo" de venta, que espera la llegada de los clientes.

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 Bajo

Sujeto de difícil y lenta adaptación a situaciones y personas diferentes, se muestra inflexible en sus actividades (intelectuales o de relación). Muestra una actitud retraída y poco sociable, se resiste al cambio.

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 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 Bajo.

No muestra capacidad para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos en la venta. Muestra poco esfuerzo por conquistar una venta o salir beneficiado de una negociación. Le falta seguridad y buen uso de herramientas para sus batallas.

DOMINANCIA

Nivel Promedio

El candidato (a) tiene un puntaje promedio o **por desarrollar** en dominancia, siendo que la dominancia señala al sujeto con voluntad de dominio o con ausencia; esa cualidad propia de personas de elevada jerarquía, en este caso el candidato no muestra un desarrollo máximo en este factor.

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 Bajo.

Es una persona que prefiere la pasividad, poco dinámica en el sentido físico, no busca estar en actividad física. No responde con agilidad en tareas que representen movimiento, prefiere tareas sedentarias y con menor esfuerzo físico.

SOCIABILIDAD

Nivel Promedio.

El candidato (a) tiene un puntaje promedio o **por desarrollar** en relación a su habilidad de sociabilización, es posible que en ocasiones no sea capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás. Es variable, sin embargo está consciente que debe mejorar su habilidad social, que es la base para las ventas

