

TEST DE APTITUD DE VENTAS (BETA)*

OAV pretende evaluar diversos rasgos de la personalidad que son de interés para cubrir puestos de trabajo relacionados con las ventas. La importancia que se le otorgue a cada rasgo dependerá del análisis del puesto, de la estructura de la empresa, del equipo de ventas donde vaya a incorporarse el examinando, así como del producto y de la configuración del mercado donde vaya a trabajar.

*El estado BETA de la prueba significa que apenas ha sido lanzado al aire y que se encuentra en un estado de baremación. Actualmente tiene baremos generales masculinos y femeninos. A medida que se tenga una muestra más grande, los baremos serán específicos.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-07-23 08:19:40** hasta el **2015-07-23 08:41:09**



Datos Personales



ASESOR WEB III ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	41501729
Nombres :	YIELANIA YURIBEI
Apellidos :	MENDOZA RODRIGUEZ
Dirección :	CALLE RIMACPAMAPA 318 SAN MIGUEL
Teléfono :	
Celular :	993843324
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	TERCEARIO
Fecha de Nacimiento :	1982-09-27

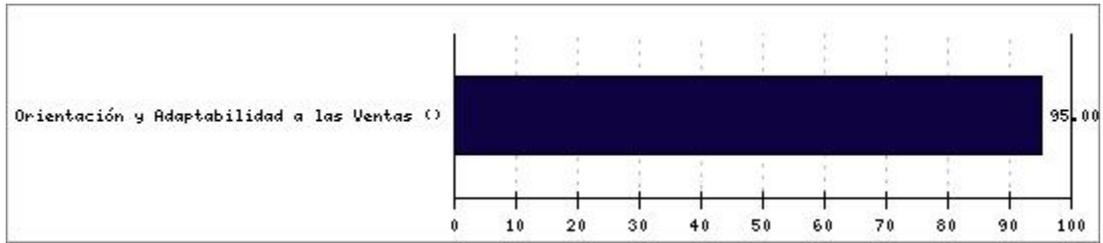


Resumen General

ASESOR WEB III ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO



	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	95.00	95.00



Fecha de Evaluación

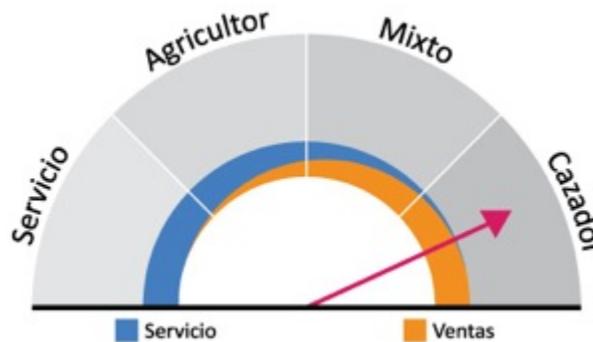
Fecha Inicio : 23 de Julio del 2015

Hora Evaluación : 08:19:40

Tiempo Utilizado : 21 minuto(s) 29 segundo(s)

ASESOR WEB III ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO A LAS VENTAS (Tipo Cazador-Hunter)



Su personalidad da cuenta de que entiende el negocio comercial y que puede tomar decisiones adecuadas para mejorar sus probabilidades de cierre. Es estratégico y rápido para evaluar diferentes acciones y decidir cuál le traerá mejores resultados.

Al tener una buena capacidad para establecer nuevos contactos, el evaluado tiene un alto nivel de confianza en sí mismo y seguridad. Conoce los medios para atraer clientes potenciales y detecta necesidades para proponer productos o servicios adaptados a éstas.

Sabe cómo enfrentarse a los posibles inconvenientes y se centra en los esfuerzos para convencer a los demás. Muestra audacia y determinación en sus acciones. No rehúye a los retos y sabe aprovechar las oportunidades para obtener beneficios. Puede mostrarse insistente ante la adversidad y no se dará por vencido hasta conseguir los resultados que espera.

En conclusión, el evaluado muestra muy buena capacidad para las ventas y el éxito de su desempeño vendrá del ambiente y las herramientas que pueda proveer la empresa. Sin embargo, hay que tomar en cuenta que su agresividad comercial no lo hace idóneo para ventas consultivas ni en las que debe dar seguimiento a los clientes para largo plazo. Busca cierres inmediatos y podrá frustrarse si no consigue lo que obtiene al corto plazo.

