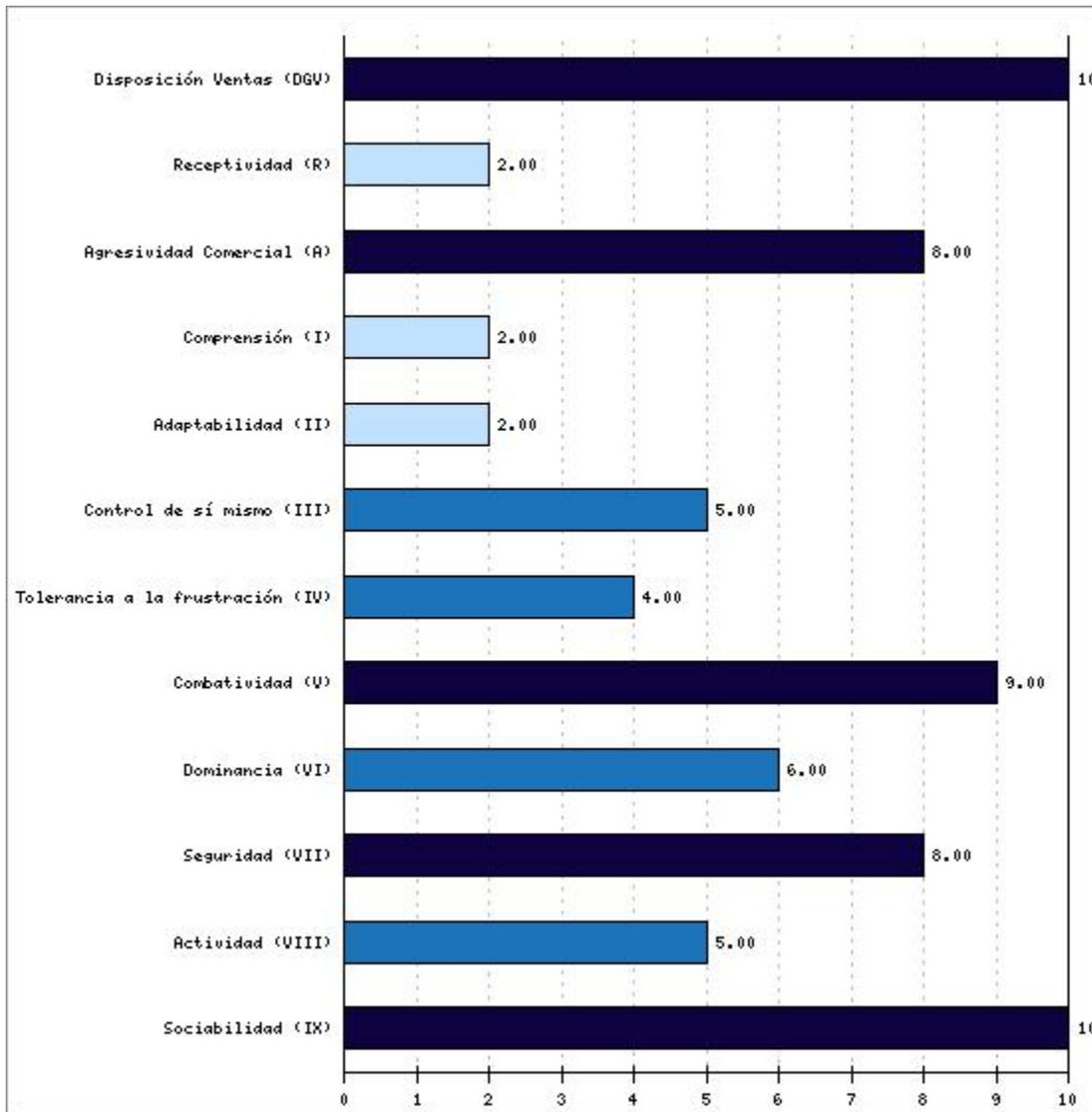


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	10.00	7.00
2	R	Receptividad	2.00	4.25
3	A	Agresividad Comercial	8.00	8.25
4	I	Comprensión	2.00	4.00
5	II	Adaptabilidad	2.00	5.25
6	III	Control de sí mismo	5.00	5.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	4.00	5.25
8	V	Combatividad	9.00	8.00
9	VI	Dominancia	6.00	6.75
10	VII	Seguridad	8.00	7.50
11	VIII	Actividad	5.00	6.00
12	IX	Sociabilidad	10.00	7.50

### Leyenda de polos



### Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 07 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 06:25:08

Tiempo Utilizado : 29 minuto(s) 54 segundo(s)

### JEFE DE COMPRAS 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 Bajo.

No presenta buenas cualidades empáticas, es decir, le cuesta trabajo ponerse en lugar de los demás, escuchar, comprender, etc. y su posibilidad de adaptación es poco rápida a situaciones y personas diferentes, lo cual implica bajo autocontrol y poca resistencia a la frustración.

#### 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 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 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 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 Promedio.**

El candidato (a) tiene un puntaje promedio en el factor Actividad, por lo tanto no siempre se muestra como una persona activa y dinámica en el sentido físico. Su inclinación hacia lo deportivo es comparable a la media poblacional. Trabajaría en actividades que le impliquen movimiento o actividad, solo si fuera necesario.

## **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.

