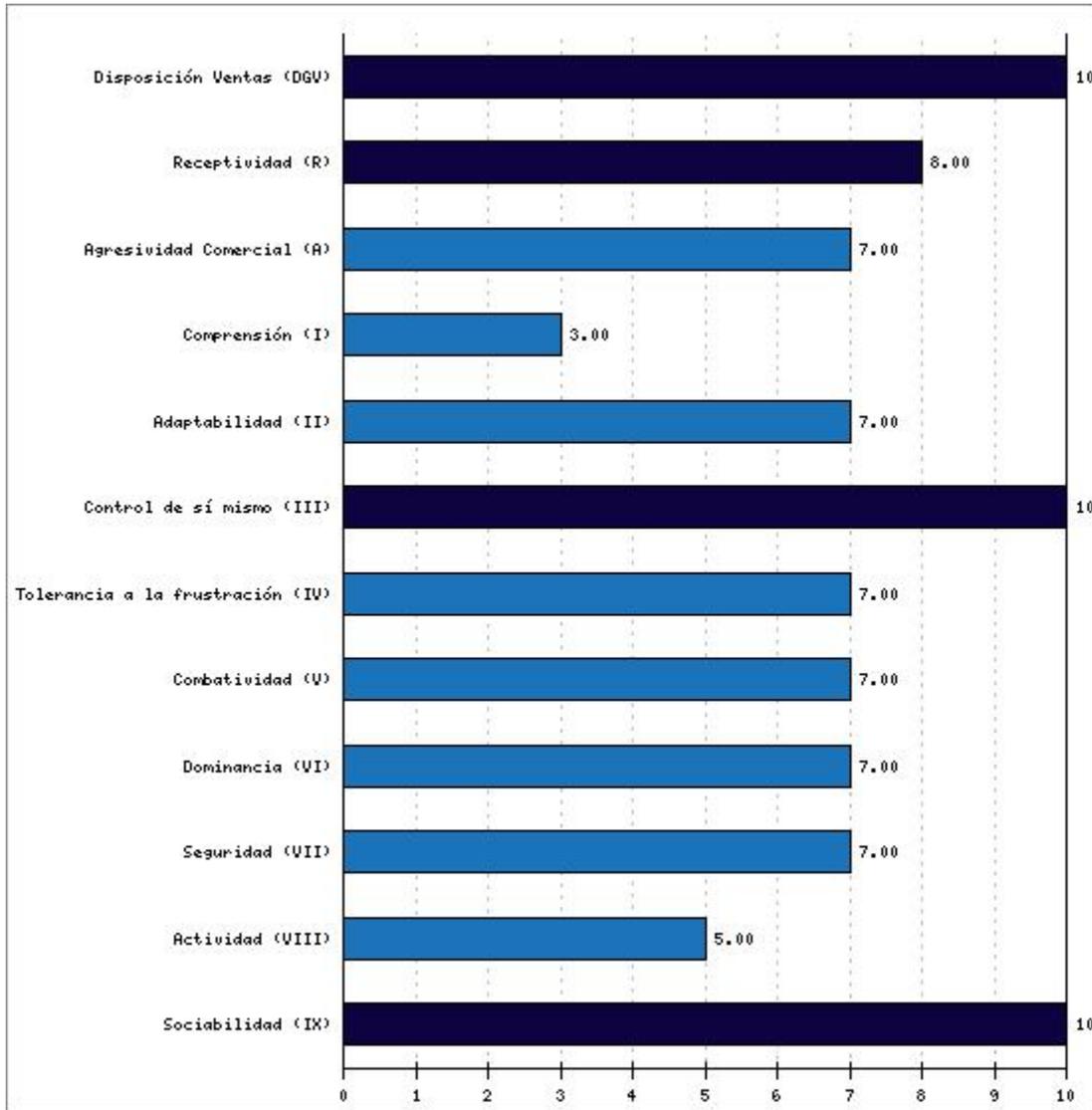


JEFE DE TESORERÍA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

| | Sigla | Factor | Valor Obtenido | Promedio Proceso |
|----|-------|-----------------------------|----------------|------------------|
| 1 | DGV | Disposición Ventas | 10.00 | 10.00 |
| 2 | R | Receptividad | 8.00 | 8.00 |
| 3 | A | Agresividad Comercial | 7.00 | 7.00 |
| 4 | I | Comprensión | 3.00 | 3.00 |
| 5 | II | Adaptabilidad | 7.00 | 7.00 |
| 6 | III | Control de sí mismo | 10.00 | 10.00 |
| 7 | IV | Tolerancia a la frustración | 7.00 | 7.00 |
| 8 | V | Combatividad | 7.00 | 7.00 |
| 9 | VI | Dominancia | 7.00 | 7.00 |
| 10 | VII | Seguridad | 7.00 | 7.00 |
| 11 | VIII | Actividad | 5.00 | 5.00 |
| 12 | IX | Sociabilidad | 10.00 | 10.00 |



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 08 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 11:28:00

Tiempo Utilizado : 59 minuto(s) 42 segundo(s)

JEFE DE TESORERÍA 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 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 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 Alto.

Sujeto de fácil y rápida adaptación a situaciones y personas diferentes, flexible en sus actividades (intelectuales o de relación). Acepta de buen modo los cambios e incluso influye en otras personas del equipo para que se adapten.

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 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 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.

