

## Introducción

### ASISTENTE DE MERCADEO

OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

#### 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 **2015-09-25 02:59:39** hasta el **2015-09-25 03:12:08**

## Datos Personales

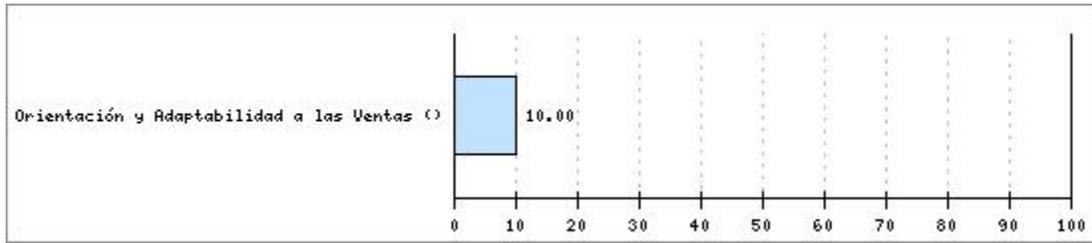
### ASISTENTE DE MERCADEO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	0921004727
Nombres :	KEYLA ESTEFANIA
Apellidos :	MATIAS REYES
Dirección :	AUTOPISTA TERMINAL PASCUALES MUCHO LOTE 2 PARAISO DEL RIO 2 MZ 3066 VILLA 24
Teléfono :	
Celular :	0987281168
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1989-08-18

## Resumen General

### ASISTENTE DE MERCADEO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	10.00	10.00



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 25 de Septiembre del 2015  
Hora Evaluación : 02:59:39  
Tiempo Utilizado : 12 minuto(s) 29 segundo(s)

## Interpretación

### ASISTENTE DE MERCADEO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS



El evaluado muestra poca capacidad intuitiva para las ventas. Es probable que se le haga difícil determinar innatamente las necesidades de los clientes o de pensar en estrategias que podrían impulsar el cierre de las ventas. Está más orientado hacia actividades que no requieren un alto manejo persuasivo o persistencia para el cierre de ventas.

Muestra dificultad para impulsar negociaciones o cierres de ventas. Si bien, podría funcionar en cargos en los que sólo debe mantener clientes y administrar las relaciones, podrá tener dificultad para desarrollar nuevos negocios con ellos o para promocionar el cierre oportuno.

Vale la pena confirmar con otras evaluaciones cuál es su orientación laboral más fuerte, puesto que esta prueba muestra que no es un candidato óptimo para posiciones comerciales.

## Análisis por Pregunta

### ASISTENTE DE MERCADEO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

¿Cuál de las siguientes acciones ayudaría más a hacer una venta?

A. Demostrar, o bien explicar, todas las aplicaciones del producto.

Un vendedor de maquinaria pesada acaba de tener una conversación con un director de producción y éste le ha manifestado que la empresa no dispone de dinero para comprar el producto que ofrece. La mejor reacción del vendedor es:

A. Indicarle que: a la larga el costo de la máquina le será compensado por nuevos beneficios.

Una señora ha solicitado a una empresa de tapicería que le envíe un vendedor. Cuando éste llega, la señora le dice que ha cambiado de opinión. ¿Qué es lo mejor que puede hacer el vendedor?

B. Preguntarle: "¿Ha comprado ya algo?"

Un comerciante en compra-venta acaba de conseguir un gran número de máquinas fotográficas de segunda mano. Desea desprenderse de ellas rápidamente, pero obteniendo un adecuado beneficio. ¿Cuál de los siguientes es probablemente el mejor mercado?

D. Los clubes de estudiantes aficionados a la fotografía

¿Qué se venderá mejor en los distritos rurales que en las ciudades?

C. Publicaciones sobre agricultura y ganadería

Un presunto cliente viene a una papelería en busca de artículos de escritorio anunciados en la prensa. Después de fijarse en esos artículos y en otros no anunciados, abandona la tienda sin haber comprado nada. ¿Cuál es la razón más probable de que esto ocurra?

C. El presunto comprador no tenía idea clara de lo que deseaba

La mayor parte de los vendedores de una compañía de detergentes están obteniendo mejores resultados que nunca; pero Jorge los tiene peores que antes. El vendedor podría mejorar si:

A. Adquiriendo más conocimientos acerca del producto que vende

¿Con qué título se vendería mejor el mismo libro?

A. "Canción para una cena"

¿Qué será más conveniente para mejorar los resultados de un vendedor?

B. Leer las más recientes publicaciones sobre sus productos

Durante la conversación entre un vendedor y un jefe de compras, éste tiene que ausentarse para atender una entrevista concertada previamente. En estas circunstancias, ¿qué debería hacer el vendedor?

A. Decirle que aguardará hasta que termine

Para intentar convencer a un cliente de que suscriba una póliza de seguro contra incendios por una cuantía mayor que la que ahora tiene, ¿cuál sería la razón más conveniente?

A. Mostrarle que el seguro contra incendios es hoy más barato que nunca

El material ilustrado es frecuentemente una ayuda para vender un producto. En una primera entrevista, ¿cuál será la mejor forma de utilizar este material?

B. Tenerlo en su poder y mostrárselo al comprador en el momento oportuno

B. Visitar a los miembros de un club que tuviera el nombre "libro del mes"

El vendedor que recoge pedidos de los minoristas (tiendas al detalle) tiene normalmente otra misión, que es:

C. Reorganizar su muestrario para hacerlo más atractivo

¿Cuál de las siguientes cualidades es la más importante para vender cepillos a domicilio?

B. Buena presencia

La objeción más frecuente para suscribir un seguro de vida es:

A. "No. Yo no necesito un seguro de vida"

El mejor grupo para lograr clientes cuando se vende material de oficina es:

D. Las oficinas sugeridas por los compradores

¿Cuál de los siguientes es el mejor argumento para vender viviendas?

D. La vivienda propia es una inversión rentable

Usted está vendiendo un servicio que, en caso de ser aceptado por su cliente, significaría un cambio en las normas establecidas hace largo tiempo. Un director de empresa se muestra interesado por su oferta, pero le dice que tendrá que comentarlo con los otros directivos. ¿Cuál sería el próximo paso que usted daría?

D. Solicitar una entrevista con los directivos para exponerles el plan personalmente

¿Cuál de estas causas constituye el motivo más fuerte para dedicarse a la actividad de ventas?

B. El deseo de ser uno mismo su propio jefe

El jefe le indica que sus ventas han disminuido; usted debería:

D. Decirle que, efectivamente, no lo hizo bien, pero que mejorará inmediatamente

¿Cuál es la característica más importante de un técnico de ventas?

C. Capacidad de inventiva

Hay muchos factores implicados en el precio de una vivienda. ¿Cuál de los siguientes es el más importante?

A. Cercanía a lugares de diversión

Usted vende, en establecimientos de comestibles, productos envasados en latas. Su jefe le ha indicado que los precios bajarán dentro de dos semanas. ¿Cuál de las siguientes sería su mejor acción?

A. Hacer sus visitas regulares y aceptar todos los pedidos sin intentar incrementar las ventas

¿Cuál es la mejor manera de que un vendedor tome contacto por primera vez con un jefe de compras que es conocido como un cliente difícil?

B. Charlar con él sobre el producto como si se tratara de un buen cliente

Su firma trabaja con toda clase de envases de papel. El Sr. Roldán, propietario de una pequeña fábrica de bebidas refrescantes, ha rogado que le visite un representante de su compañía. ¿Qué haría usted al entrar en su oficina?

C. Decirle: "Nosotros poseemos envases para todas las aplicaciones. Tenemos el tipo que se ajustará perfectamente a sus necesidades"

Usted está visitando a un cliente que le expresa unas opiniones muy extremistas respecto a los sindicatos de trabajo. Si le pregunta su parecer, y usted no está de acuerdo con su punto de vista, ¿qué debería hacer?

A. Mostrarse conforme con él y añadir nuevas razones que apoyen su opinión

Está Usted tratando de vender un sistema de aparatos de alertas, para ser usado en una fábrica. Después de que ha empleado todos los posibles argumentos, el cliente se muestra bien dispuesto, pero no plenamente convencido. ¿Qué debería hacer?

C. Quedarse e insistir de nuevo en sus argumentos

Usted es un vendedor reciente y mantiene su primera entrevista con un experimentado y sutil comprador. Él le hace una pregunta, acerca de su producto, que usted no está en absoluto preparado para contestar. ¿Qué haría?

A. Inventar una respuesta de modo que él no se de cuenta de sus escasos conocimientos del producto

¿Cuál de las siguientes acciones es la MEJOR, para demostrar la eficacia de un vendedor?

A. Visitar a quienes lógicamente pueden ser clientes

