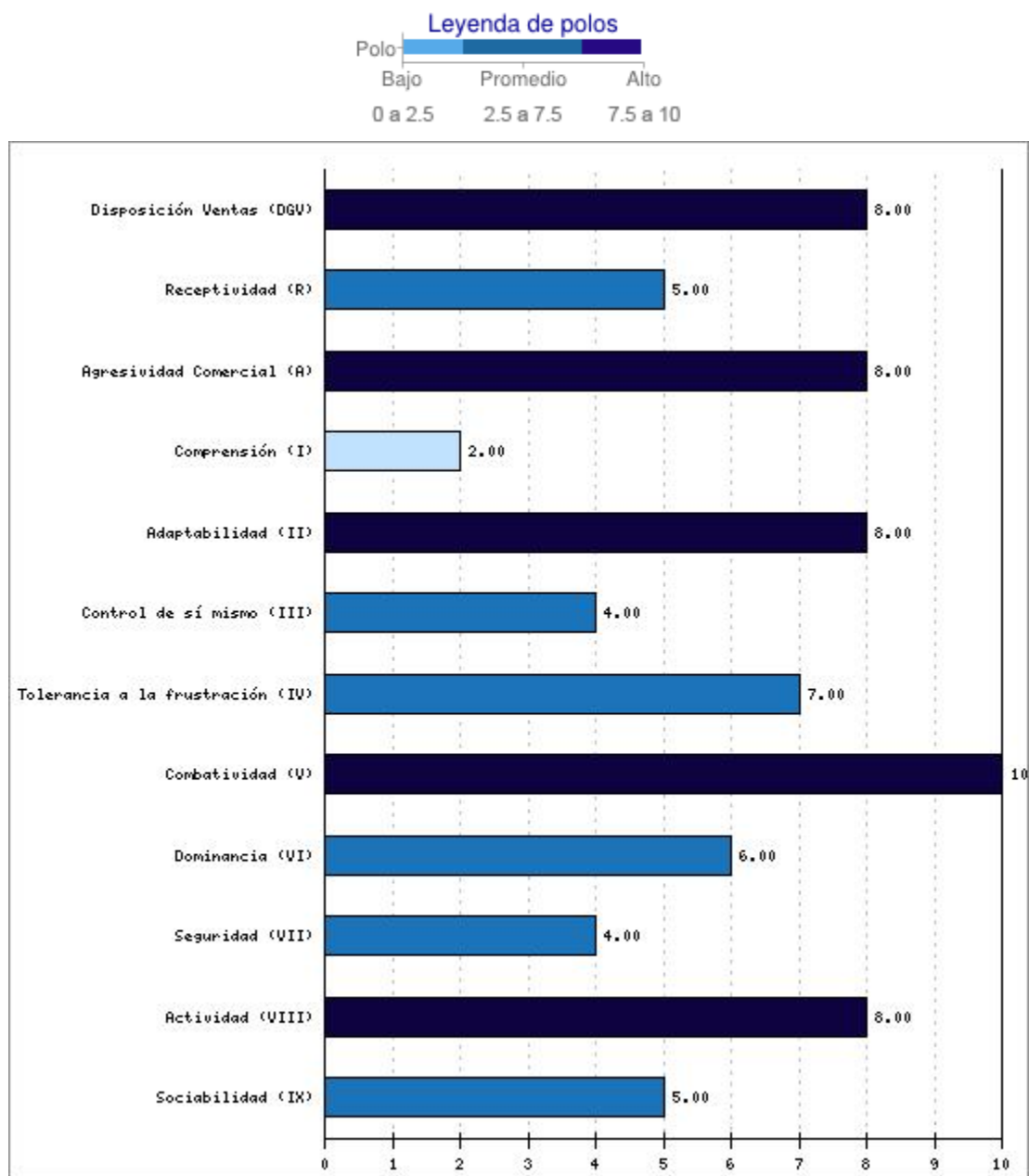


## PROCESO JEFE CUENTAS CLAVES

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



### Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 14 de Octubre del 2015

Hora Evaluación : 10:06:07

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 57 minuto(s) 25 segundo(s)

### PROCESO JEFE CUENTAS CLAVES 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 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 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 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 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 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 Promedio

El candidato (a) tiene un puntaje promedio o **por desarrollar** en relación a la seguridad en sí mismo, es posible que no siempre le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y que no sea siempre capaz de enfrentarse, si es necesario, a los riesgos.

## ACTIVIDAD

### Nivel Alto.

Es una persona activa, y dinámica en el sentido físico, no soporta la pasividad o inactividad. Responde de forma muy efectiva ante tareas que representen movimiento o 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

