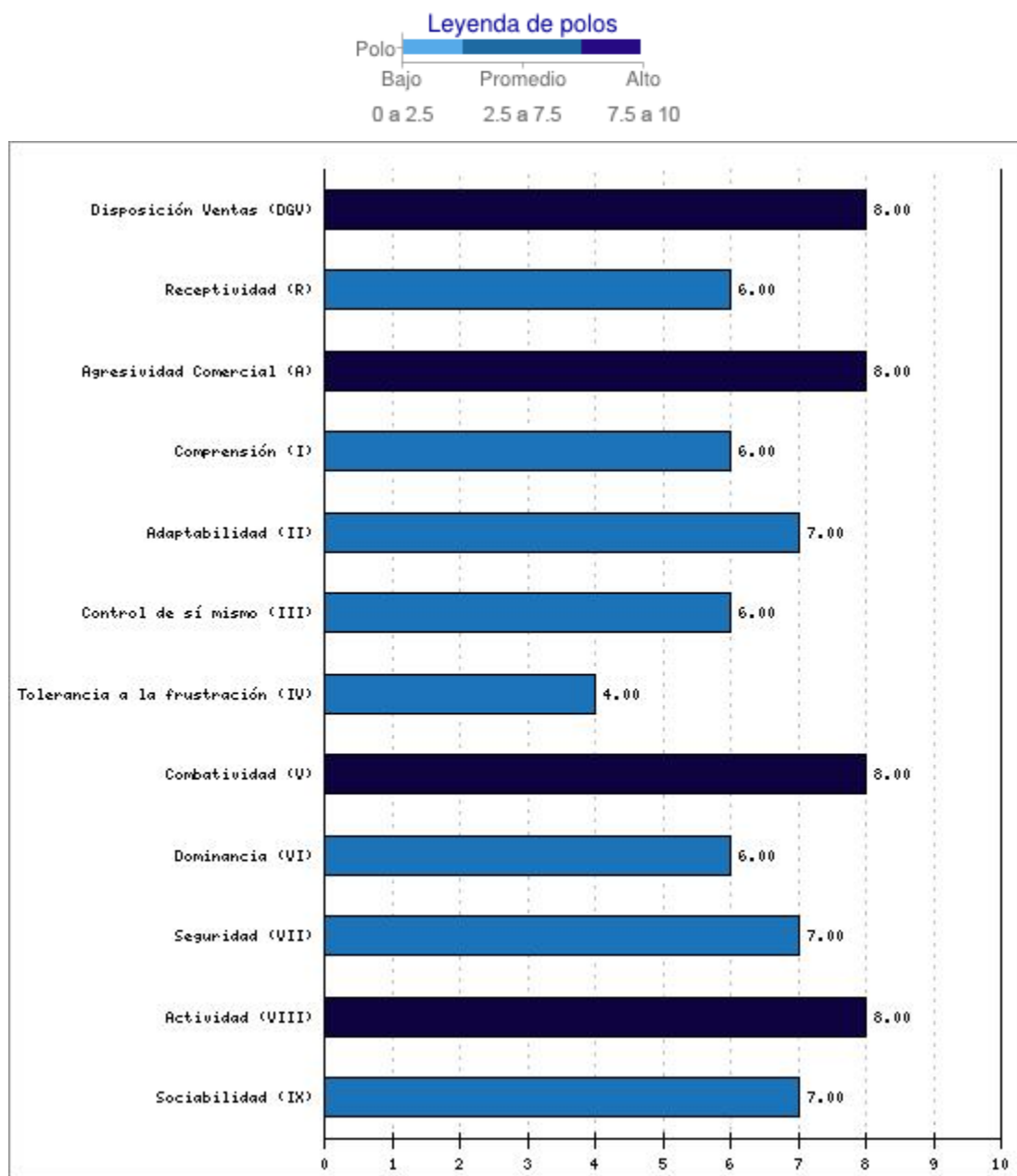


|                       |                                                 |
|-----------------------|-------------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 43661458                                        |
| Nombres :             | DIEGO ENRIQUE                                   |
| Apellidos :           | COBEÑAS GUTIERREZ                               |
| Dirección :           | AV. MANUEL CIPRIANO DULANTO 1038 - PUEBLO LIBRE |
| Teléfono :            | 4612059                                         |
| Celular :             | 966118243                                       |
| Género :              | MASCULINO                                       |
| Estado Civil :        | SOLTERO                                         |
| Area de Estudio :     | ING. INDUSTRIAL                                 |
| Escolaridad :         | INGENIERO SUPERIOR                              |
| Fecha de Nacimiento : | 1986-04-25                                      |

|    | Sigla | Factor                      | Valor<br>Obtenido | Promedio<br>Proceso |
|----|-------|-----------------------------|-------------------|---------------------|
| 1  | DGV   | Disposición Ventas          | 8.00              | 6.80                |
| 2  | R     | Receptividad                | 6.00              | 5.40                |
| 3  | A     | Agresividad Comercial       | 8.00              | 6.60                |
| 4  | I     | Comprensión                 | 6.00              | 5.20                |
| 5  | II    | Adaptabilidad               | 7.00              | 5.40                |
| 6  | III   | Control de sí mismo         | 6.00              | 5.80                |
| 7  | IV    | Tolerancia a la frustración | 4.00              | 5.00                |
| 8  | V     | Combatividad                | 8.00              | 6.20                |
| 9  | VI    | Dominancia                  | 6.00              | 6.20                |
| 10 | VII   | Seguridad                   | 7.00              | 6.60                |
| 11 | VIII  | Actividad                   | 8.00              | 5.80                |
| 12 | IX    | Sociabilidad                | 7.00              | 7.00                |



### Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 31 de Octubre del 2015

Hora Evaluación : 01:16:05

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 34 minuto(s) 31 segundo(s)

**AV5001****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 Medio.**

El candidato muestra una habilidad de comprensión **por desarrollar** en lo relacionado a ser un sujeto empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera, posiblemente en algunas situaciones no se muestre exitoso en este factor.

**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 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 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 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.

