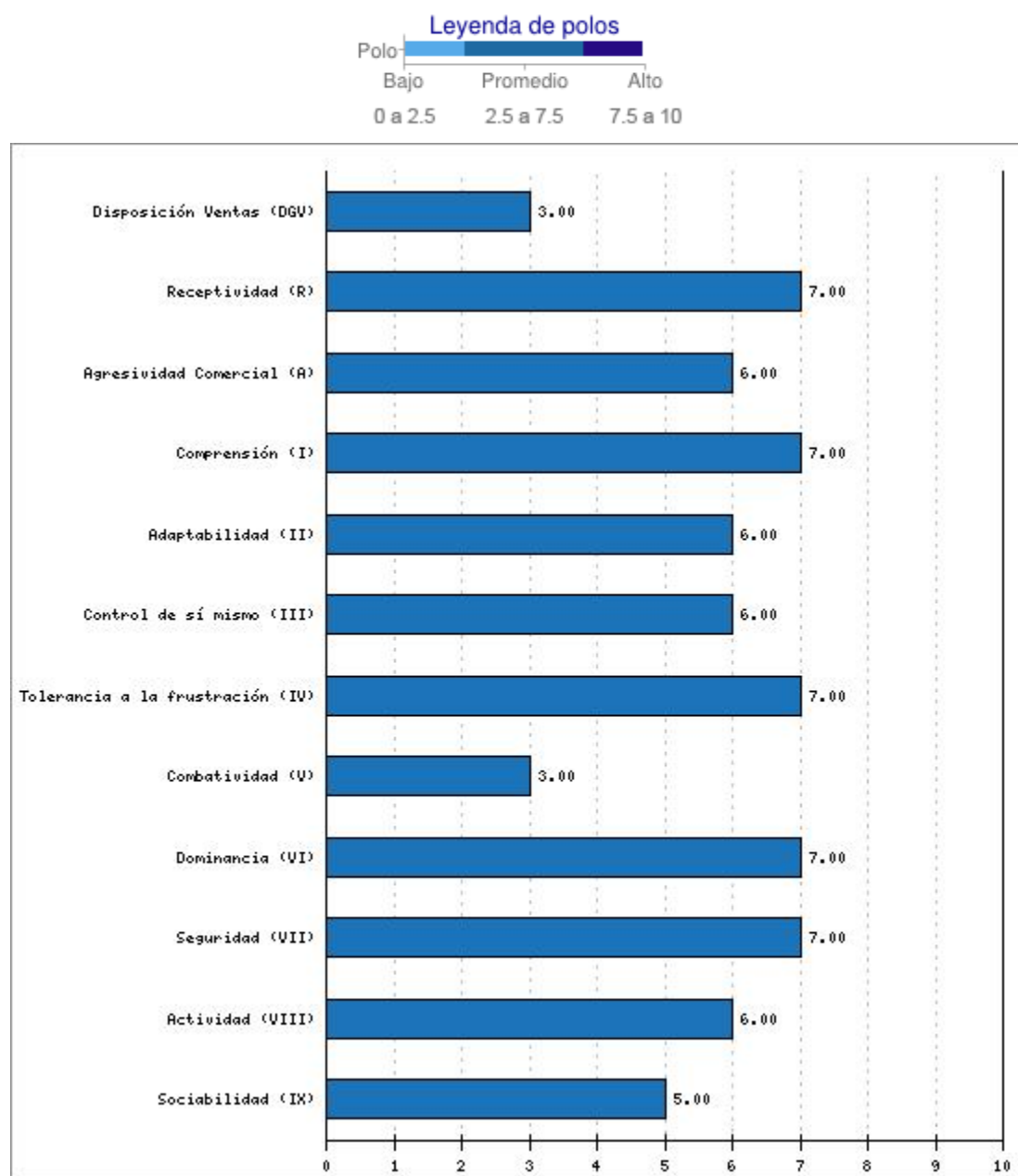


	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	3.00	3.00
2	R	Receptividad	7.00	7.00
3	A	Agresividad Comercial	6.00	6.00
4	I	Comprensión	7.00	7.00
5	II	Adaptabilidad	6.00	6.00
6	III	Control de sí mismo	6.00	6.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	7.00	7.00
8	V	Combatividad	3.00	3.00
9	VI	Dominancia	7.00	7.00
10	VII	Seguridad	7.00	7.00
11	VIII	Actividad	6.00	6.00
12	IX	Sociabilidad	5.00	5.00



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 18 de Mayo del 2016

Hora Evaluación : 10:03:47

Tiempo Utilizado : 38 minuto(s) 24 segundo(s)

CONSULTOR TIENDA TALARA ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

DISPOSICION A LAS VENTAS

Nivel Bajo.

Presenta dificultad para establecer, en la venta, buenas relaciones con los demás, posee una baja combatividad (para elevar las ventas o persuadir al cliente), manifiesta un bajo autocontrol.

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 Promedio.

El candidato tiene un puntaje que indica que se encuentra **por desarrollar** su agresividad comercial considerando que este factor supone la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o ascendencia, en sujetos seguros que no rechazan los riesgos por algo útil, activos y dinámicos. Se corresponde con un segundo tipo "agresivo" de venta, de apertura de mercados, acción competitiva ante otros clientes o productos.

COMPRENSIÓN

Nivel Alto.

Sujeto empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.

ADAPTABILIDAD

Nivel Promedio.

El candidato/a manifiesta un nivel de adaptación fácil y rápida a situaciones y personas diferentes, flexible en sus actividades (intelectuales o de relación), capaz de desempeñar su papel y de manifestar cierto mimetismo, por lo tanto, existe la posibilidad que en específicas situaciones no se adapte fácilmente. El enfoque de adaptabilidad a nivel comercial está en el nivel promedio, con posibilidades de desarrollo de adaptación según la frecuencia de los cambios.

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 Bajo.

No muestra capacidad para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos en la venta. Muestra poco esfuerzo por conquistar una venta o salir beneficiado de una negociación. Le falta seguridad y buen uso de herramientas para 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 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

