

### EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

El IPV es el Inventario de Personalidad para Vendedores. Es una prueba enfocada para vendedores la cual estudia la psicología de la venta. Esta definición subraya que el éxito de la operación de venta depende de las características de la personalidad del vendedor.

Evalúa diversos rasgos de la personalidad que son de interés para cubrir puestos de trabajo relacionados con la venta o la función comercial.

Evalúa diferentes factores:

1. Disposición Ventas
2. Receptividad
3. Agresividad Comercial
4. Comprensión
5. Adaptabilidad
6. Control de sí mismo
7. Tolerancia a la frustración
8. Combatividad
9. Dominancia
10. Seguridad
11. Actividad
12. Sociabilidad

Aplica a potenciales candidatos para un puesto relacionado con Ventas. La importancia dada a cada rasgo dependerá del análisis del puesto, de la estructura de la empresa, del equipo de ventas donde vaya a incorporarse el examinado, así como del producto y de la configuración del mercado donde vaya a trabajar.

Permite por una parte evaluar la disposición general para la venta y, por otra, construir un perfil individual basado en las dimensiones de la personalidad, que con un peso más o menos grande según las situaciones particulares, jueguen un papel en las profesiones comerciales.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2016-07-23 12:13:50** hasta el **2016-07-23 01:19:45**



## Datos Personales

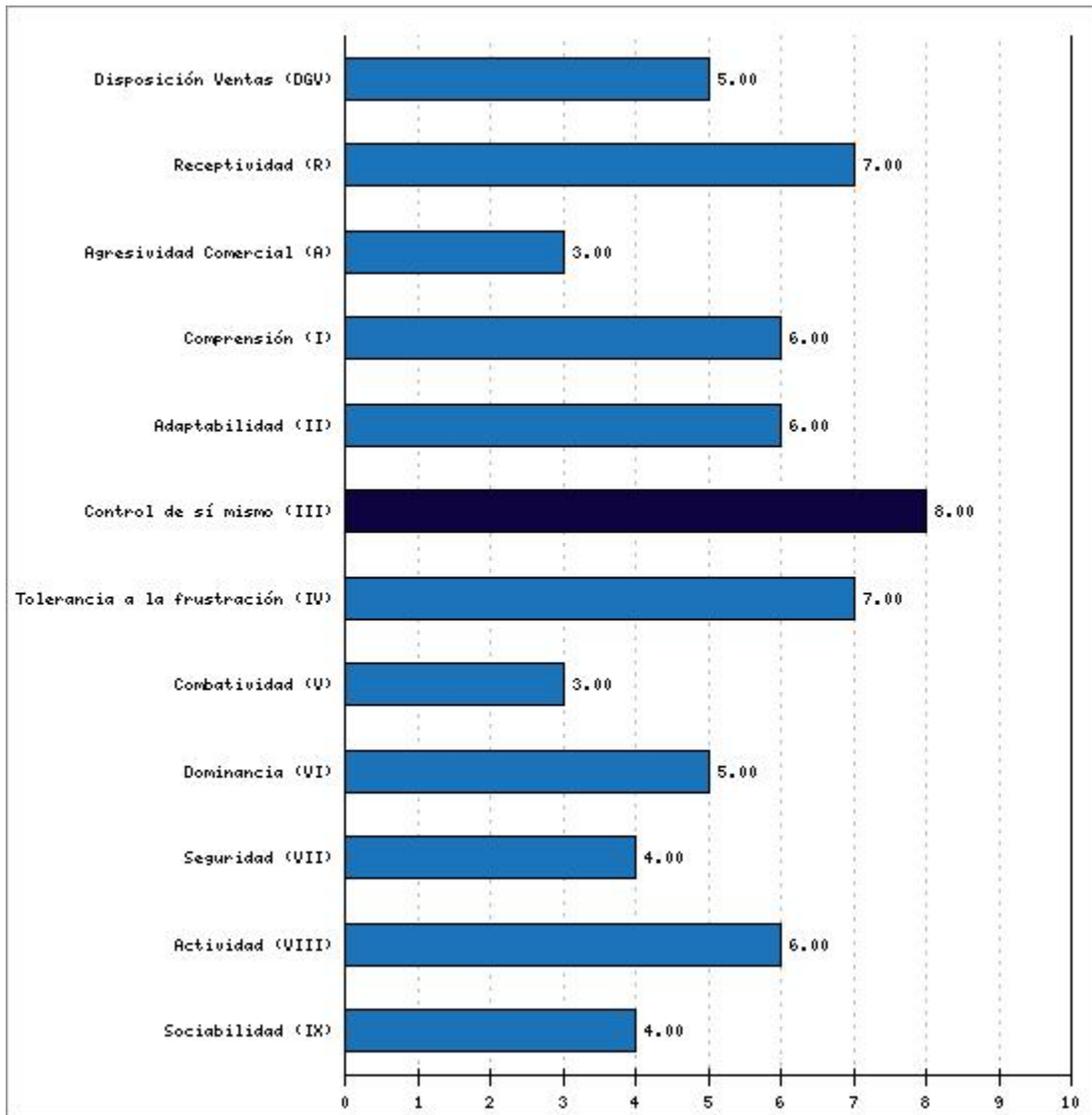


### EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	80479372
Nombres :	EDUARDO RAFAEL
Apellidos :	LA ROSA QUICHE
Dirección :	JR. CONTISUYO 223-229 URB. ZARATE SAN JUAN DE LURIGANCHO
Teléfono :	3290133
Celular :	988643251
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	ESTUDIANTE DIPLOMA TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1978-07-20

### EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	5.00	6.00
2	R	Receptividad	7.00	6.13
3	A	Agresividad Comercial	3.00	6.13
4	I	Comprensión	6.00	6.38
5	II	Adaptabilidad	6.00	5.63
6	III	Control de sí mismo	8.00	6.38
7	IV	Tolerancia a la frustración	7.00	5.38
8	V	Combatividad	3.00	5.25
9	VI	Dominancia	5.00	6.88
10	VII	Seguridad	4.00	6.00
11	VIII	Actividad	6.00	6.88
12	IX	Sociabilidad	4.00	6.50



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 23 de Julio del 2016

Hora Evaluación : 12:13:50

Tiempo Utilizado : -10 hora(s) 54 minuto(s) 05 segundo(s)

### EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

#### DISPOSICIÓN A LA VENTAS

##### Nivel Promedio.

El candidato(a) presenta un nivel promedio o **por desarrollar** en relación a su disposición a las ventas, este es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Señala a un sujeto, que puede desarrollar aún, la habilidad para establecer en la venta relaciones con los demás.

#### 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 Bajo.

Posee poca capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; sujeto que se muestra inseguro que puede rechazar los riesgos aunque eso signifique obtener algo útil, poco activo y dinámico. Se corresponde con el tipo "pasivo" de venta, que espera la llegada de los clientes.

#### COMPRENSIÓN

##### Nivel Medio.

El candidato muestra un 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 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 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 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 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 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

