

### 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 **2016-10-01 06:13:43** hasta el **2016-10-01 06:34:06**



## Datos Personales

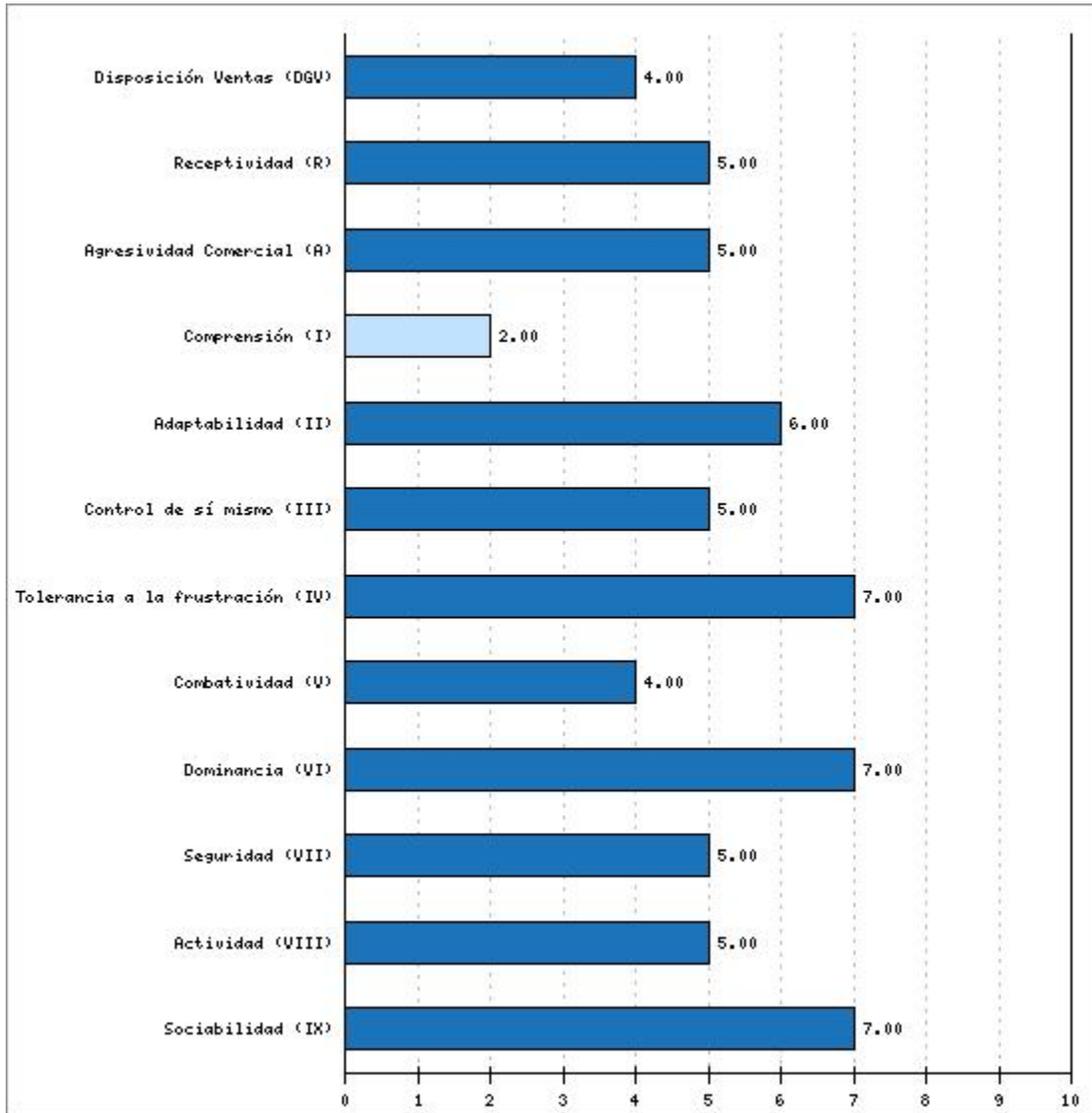


### EJECUTIVO DE VENTAS CORPORATIVAS ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

No. Identificación :	25802668
Nombres :	SANDRA
Apellidos :	CHARUN PARDO
Dirección :	AVENIDA ARGENTINA 5154 INTERIOR 14
Teléfono :	4515563
Celular :	941105810
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL
Escolaridad :	ESTUDIANTE DIPLOMA TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1976-06-04

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

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	4.00	6.03
2	R	Receptividad	5.00	5.91
3	A	Agresividad Comercial	5.00	6.09
4	I	Comprensión	2.00	5.27
5	II	Adaptabilidad	6.00	5.73
6	III	Control de sí mismo	5.00	6.55
7	IV	Tolerancia a la frustración	7.00	5.42
8	V	Combatividad	4.00	5.85
9	VI	Dominancia	7.00	6.12
10	VII	Seguridad	5.00	5.55
11	VIII	Actividad	5.00	6.39
12	IX	Sociabilidad	7.00	6.39



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 01 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 06:13:43

Tiempo Utilizado : 20 minuto(s) 23 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 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 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 Bajo.

Sujeto poco empático y objetivo en sus relaciones humanas, poco intuitivo e incapaz 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 Promedio

El candidato (a) obtuvo un puntaje que nos indica que la persona tiene una **habilidad por desarrollar** en relación a la combatividad, considerando que esto describe a un sujeto capaz de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos. Se refiere a esa persona obstinada, testaruda y polémica, que ejemplifica lo que se llama "agresividad comercial". Por lo tanto es posible que no se desempeñe efectivamente por su puntaje promedio en este factor.

## 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 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 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.

