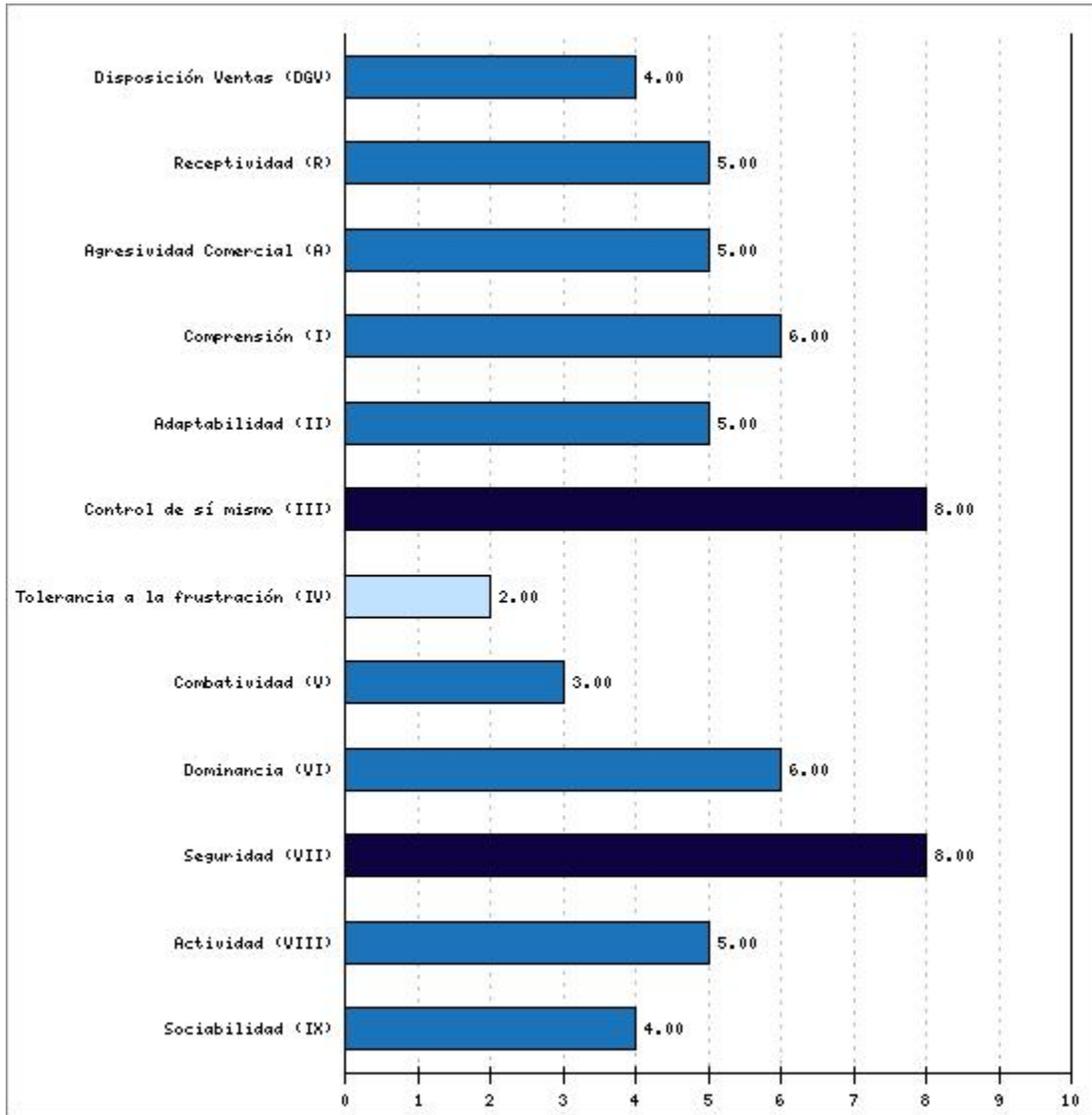


EVALUACION DE POTENCIAL - VENTAS - CANAL MAYORISTA

No. Identificación :	41778748
Nombres :	MARIA KEREN
Apellidos :	SEGURA RAMOS
Dirección :	CALLE CAJAMARCA 180
Teléfono :	979290108
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	--
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1983-04-19

EVALUACION DE POTENCIAL - VENTAS - CANAL MAYORISTA
ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	4.00	5.03
2	R	Receptividad	5.00	5.19
3	A	Agresividad Comercial	5.00	5.80
4	I	Comprensión	6.00	4.81
5	II	Adaptabilidad	5.00	4.54
6	III	Control de sí mismo	8.00	6.15
7	IV	Tolerancia a la frustración	2.00	5.69
8	V	Combatividad	3.00	5.49
9	VI	Dominancia	6.00	5.71
10	VII	Seguridad	8.00	5.92
11	VIII	Actividad	5.00	5.88
12	IX	Sociabilidad	4.00	5.88



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 26 de Septiembre del 2016

Hora Evaluación : 10:15:04

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 06 minuto(s) 07 segundo(s)

EVALUACION DE POTENCIAL - VENTAS - CANAL MAYORISTA 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 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 Bajo.

Indica un sujeto que no soporta adecuadamente las acciones frustrantes, poco capaz de comprender los fracasos (aunque sean provisionales) y que 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 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

