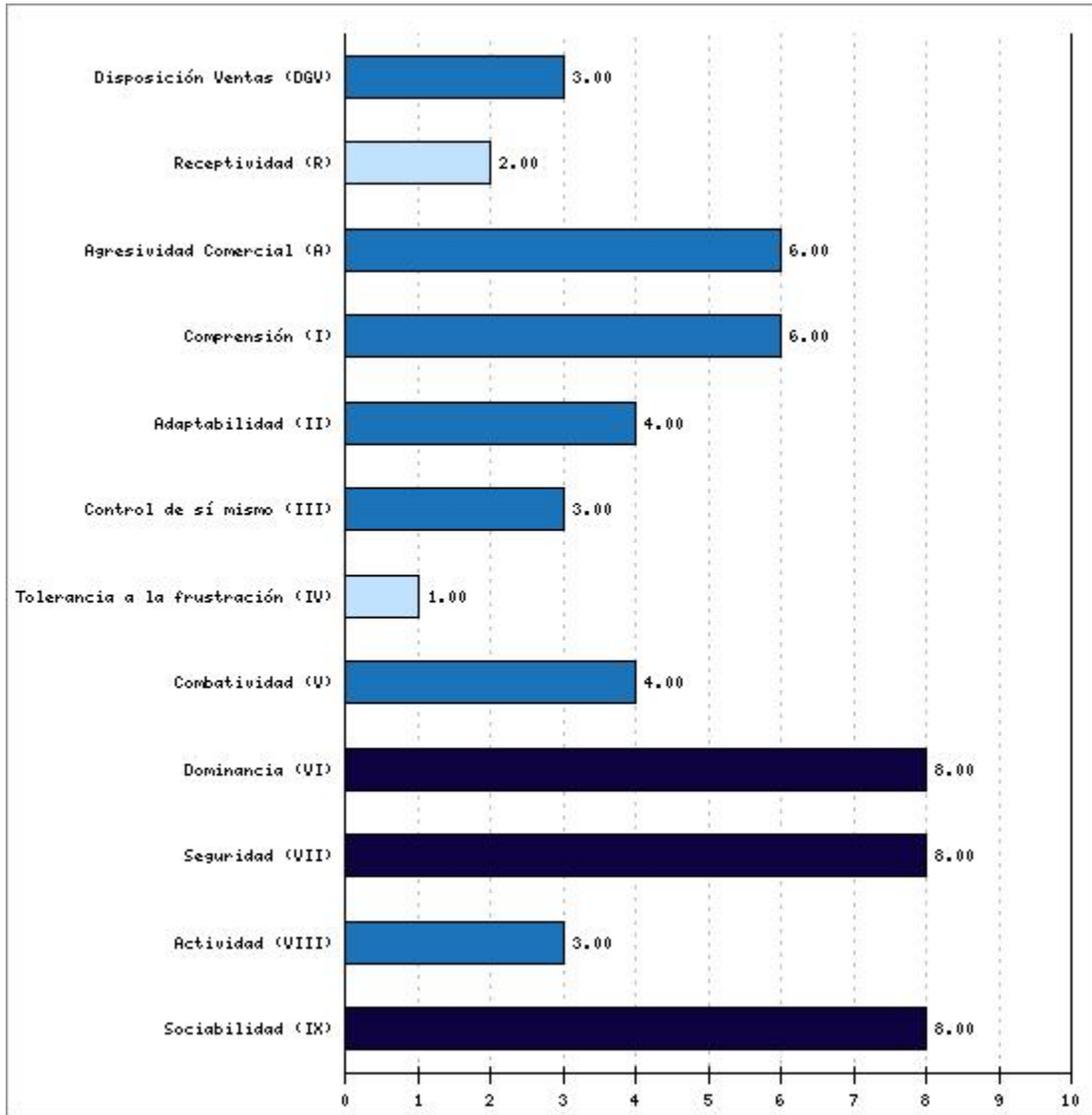


No. Identificación :	44763211
Nombres :	LORENZO
Apellidos :	MALPARTIDA MARTEL
Dirección :	JIRON ABTAO 1435
Teléfono :	963635090
Celular :	963635090
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1987-12-06

### CONSULTOR PISOS FT HUANUCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	3.00	3.00
2	R	Receptividad	2.00	2.00
3	A	Agresividad Comercial	6.00	6.00
4	I	Comprensión	6.00	6.00
5	II	Adaptabilidad	4.00	4.00
6	III	Control de sí mismo	3.00	3.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	1.00	1.00
8	V	Combatividad	4.00	4.00
9	VI	Dominancia	8.00	8.00
10	VII	Seguridad	8.00	8.00
11	VIII	Actividad	3.00	3.00
12	IX	Sociabilidad	8.00	8.00



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 13 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 01:07:03

Tiempo Utilizado : 04 hora(s) 02 minuto(s) 52 segundo(s)

### CONSULTOR PISOS FT HUANUCO 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 Bajo.

No presenta buenas cualidades empáticas, es decir, le cuesta trabajo ponerse en lugar de los demás, escuchar, comprender, etc. y su posibilidad de adaptación es poco rápida a situaciones y personas diferentes, lo cual implica bajo autocontrol y poca resistencia a la frustración.

#### 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 Bajo.

Sujeto poco controlado, y poco capaz de una buena administración de su potencial intelectual, psicológico o físico; es una persona desorganizada, poco perseverante y le cuesta trabajo 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 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 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 Bajo.**

Es una persona que prefiere la pasividad, poco dinámica en el sentido físico, no busca estar en actividad física. No responde con agilidad en tareas que representen movimiento, prefiere tareas sedentarias y con menor 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.

