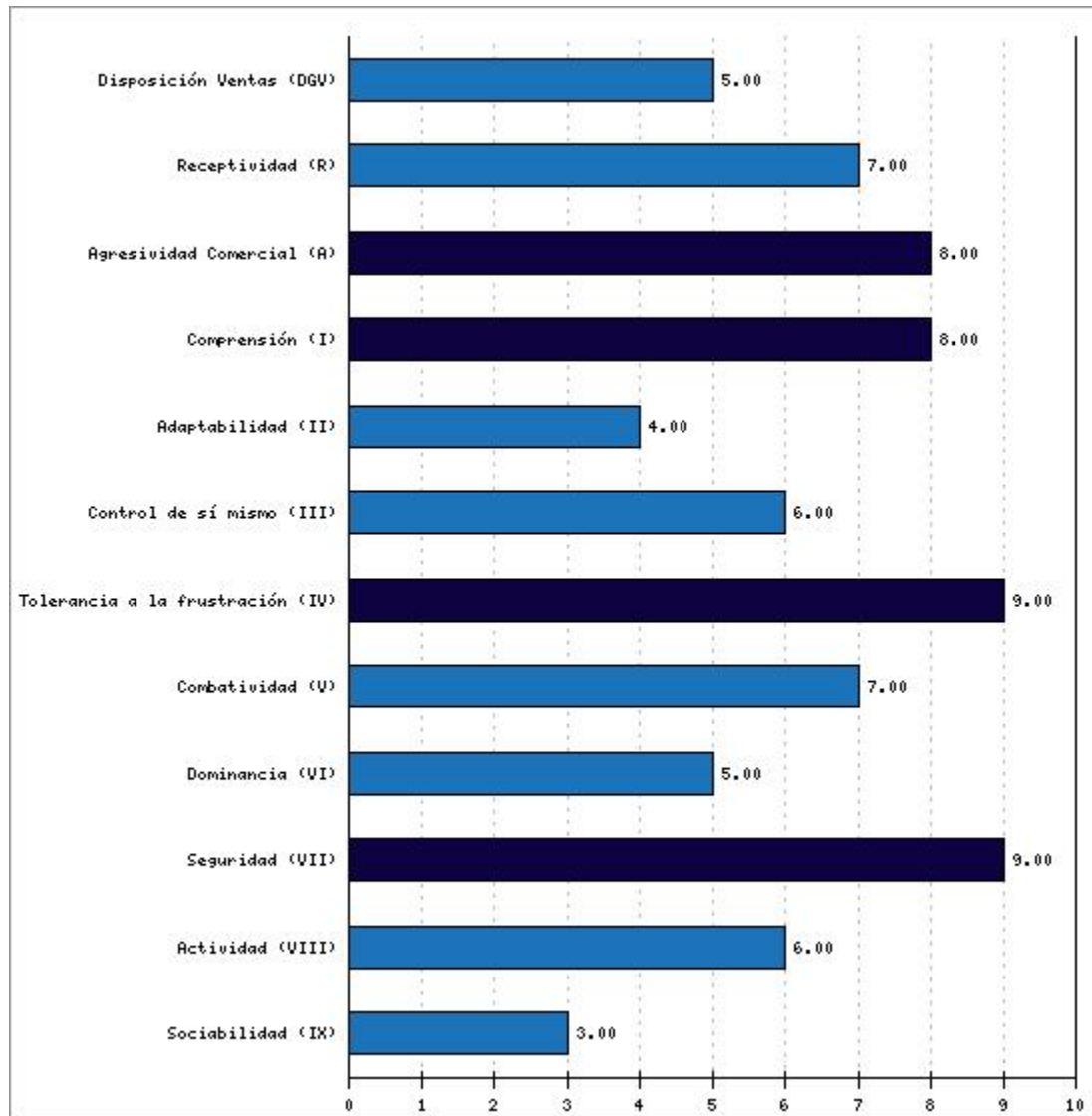


No. Identificación :	73600826
Nombres :	CLINTON FRANS
Apellidos :	CONDOR ANAYA
Dirección :	CALLE LOS PINOS MZ A LT 10 PILLCO MARCA
Teléfono :	921891535
Celular :	921891535
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1993-02-17

CONSULTOR DE MUEBLES FT HUANUCO ANÁLISIS DE ADECUACIÓN AL PUESTO

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	5.00	5.00
2	R	Receptividad	7.00	7.00
3	A	Agresividad Comercial	8.00	8.00
4	I	Comprensión	8.00	8.00
5	II	Adaptabilidad	4.00	4.00
6	III	Control de sí mismo	6.00	6.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	9.00	9.00
8	V	Combatividad	7.00	7.00
9	VI	Dominancia	5.00	5.00
10	VII	Seguridad	9.00	9.00
11	VIII	Actividad	6.00	6.00
12	IX	Sociabilidad	3.00	3.00



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 22 de Octubre del 2016

Hora Evaluación : 09:25:18

Tiempo Utilizado : 58 minuto(s) 37 segundo(s)

CONSULTOR DE MUEBLES FT HUANUCO 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 Alto.

Posee capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, sujeto seguro que no rechaza los riesgos por algo útil, activo y dinámico. Se corresponde con el 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 Alto.

El evaluado muestra gran capacidad de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos: se refiere a esa persona porfiada y polémica que ejemplifica lo que se llama "agresividad comercial", y que sabe usar bien sus herramientas en 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 Bajo.

Se muestra introvertido, poco capaz de crear nuevos contactos, prefiere permanecer solo a convivir con los demás, puede dar poca importancia a las relaciones humanas.

