



Datos Personales



TATIANA BARRIGA - ENBP BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	40405243
Nombres :	TATIANA
Apellidos :	BARRIGA HEREÑA
Dirección :	JR HERMILIO VALDIZAN 254 DPTO 502 JESUS MARIA
Teléfono :	4610496
Celular :	994600035
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	COMUNICACIÓN SOCIAL
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1979-12-15

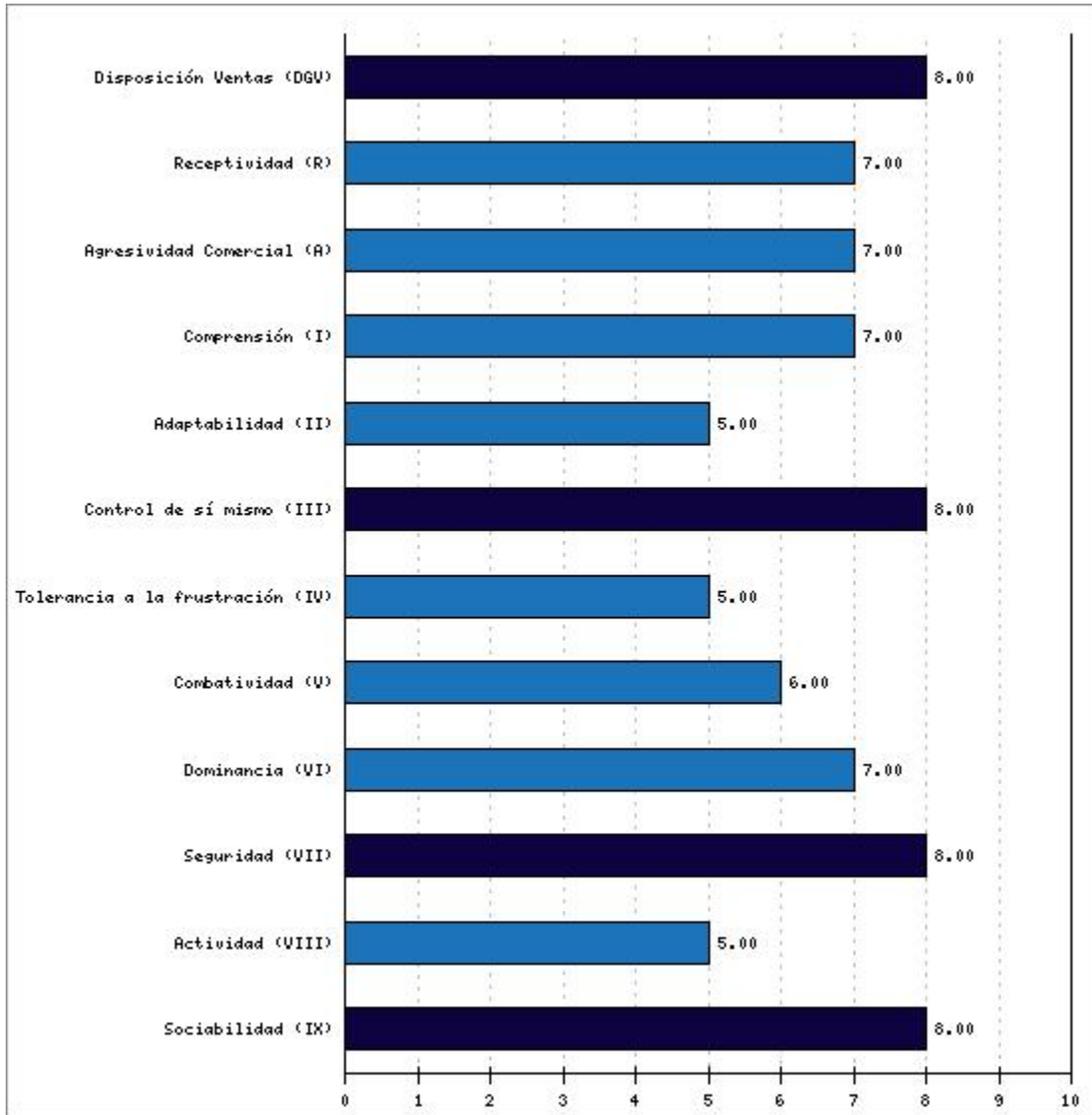


Resumen General



TATIANA BARRIGA - ENBP BATERÍA PSICOMÉTRICA

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



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 12 de Febrero del 2015

Hora Evaluación : 09:28:48

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 13 minuto(s) 26 segundo(s)

TATIANA BARRIGA - ENBP
BATERÍA PSICOMÉTRICA
IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

DISPOSICIÓN A LAS VENTAS

Nivel Alto.

Se trata de un sujeto con facilidad para establecer, en la venta, buenas relaciones con los demás, con un matiz de combatividad (para elevar las ventas o persuadir al cliente), pero moderada por un control suficiente de sí mismo.

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 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 Promedio

El candidato (a) ha obtenido un puntaje que demuestra que está **por desarrollar** su habilidad de TOLERANCIA A LA FRUSTRACION, es decir que es posible que en ocasiones no soporte adecuadamente las acciones frustrantes, no se siempre 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 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 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.

