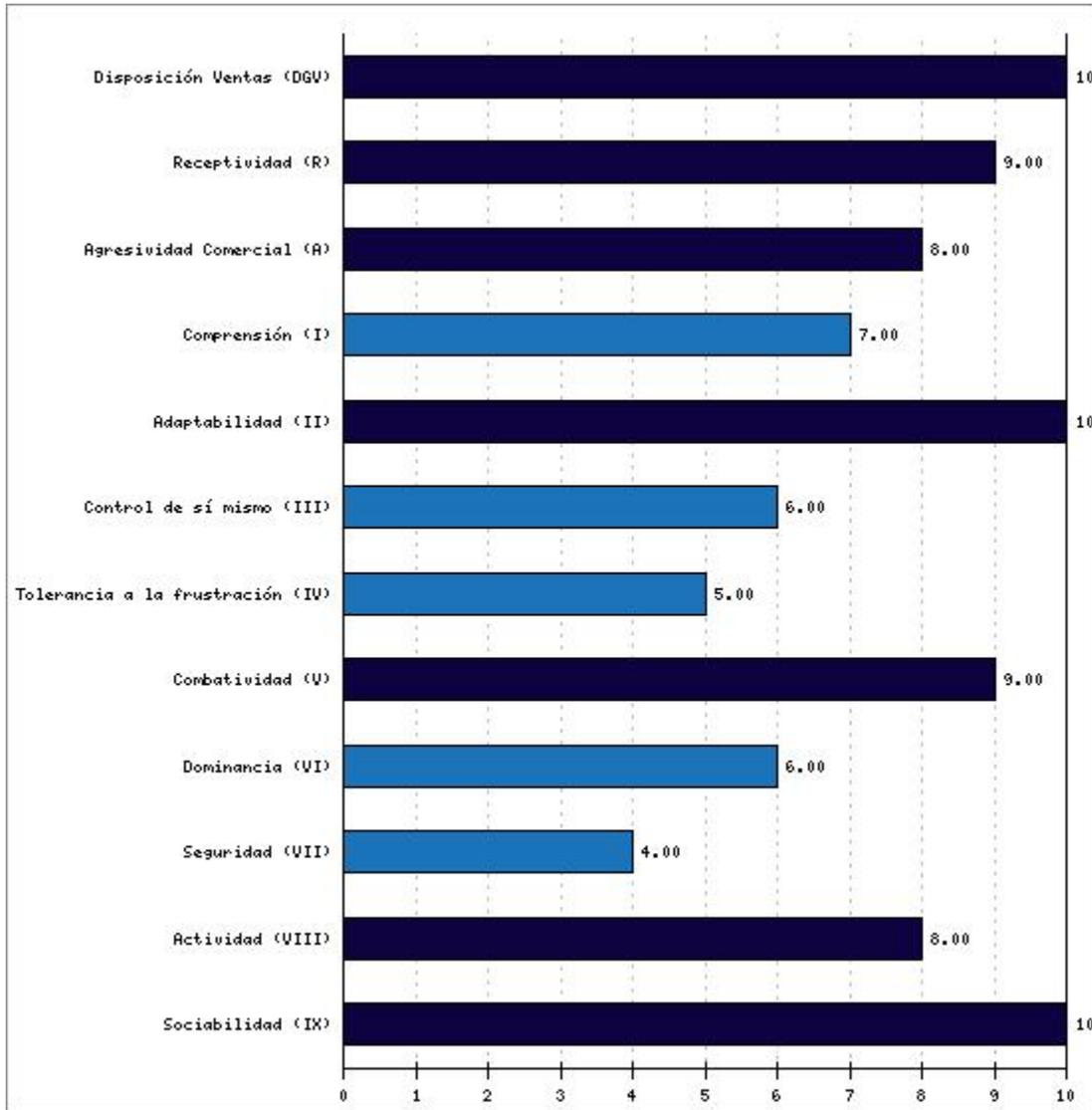


No. Identificación :	1712998846
Nombres :	CARLOS
Apellidos :	MINO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	10.00	9.50
2	R	Receptividad	9.00	7.00
3	A	Agresividad Comercial	8.00	7.00
4	I	Comprensión	7.00	5.00
5	II	Adaptabilidad	10.00	6.00
6	III	Control de sí mismo	6.00	5.50
7	IV	Tolerancia a la frustración	5.00	5.00
8	V	Combatividad	9.00	8.00
9	VI	Dominancia	6.00	6.00
10	VII	Seguridad	4.00	4.50
11	VIII	Actividad	8.00	7.00
12	IX	Sociabilidad	10.00	9.00



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 05 de Agosto del 2015

Hora Evaluación : 11:20:01

Tiempo Utilizado : 24 minuto(s) 30 segundo(s)

**ASESOR COMERCIAL**  
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 Alto.**

Sujeto de fácil y rápida adaptación a situaciones y personas diferentes, flexible en sus actividades (intelectuales o de relación). Acepta de buen modo los cambios e incluso influye en otras personas del equipo para que se adapten.

**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 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 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 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 Alto.**

Es una persona activa, y dinámica en el sentido físico, no soporta la pasividad o inactividad. Responde de forma muy efectiva ante tareas que representen movimiento o 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.

