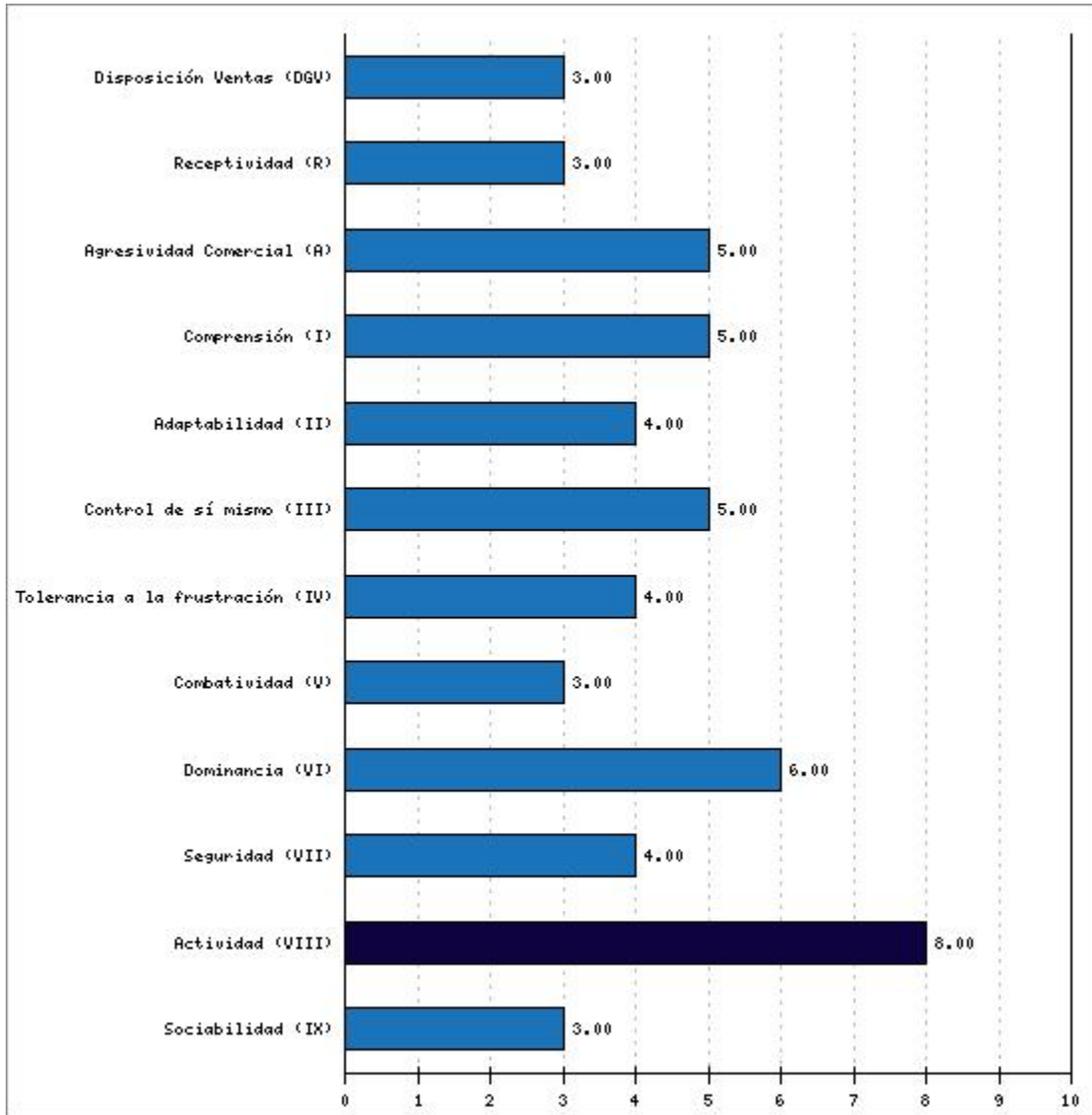


## Resumen General

### COORDINADOR DE NEGOCIOS LABORATORIO BATERÍA PSICOMÉTRICA IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

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



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 16 de Junio del 2015

Hora Evaluación : 08:33:36

Tiempo Utilizado : 28 minuto(s)

## Interpretación

### COORDINADOR DE NEGOCIOS LABORATORIO BATERÍA PSICOMÉTRICA 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 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 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 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 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.

