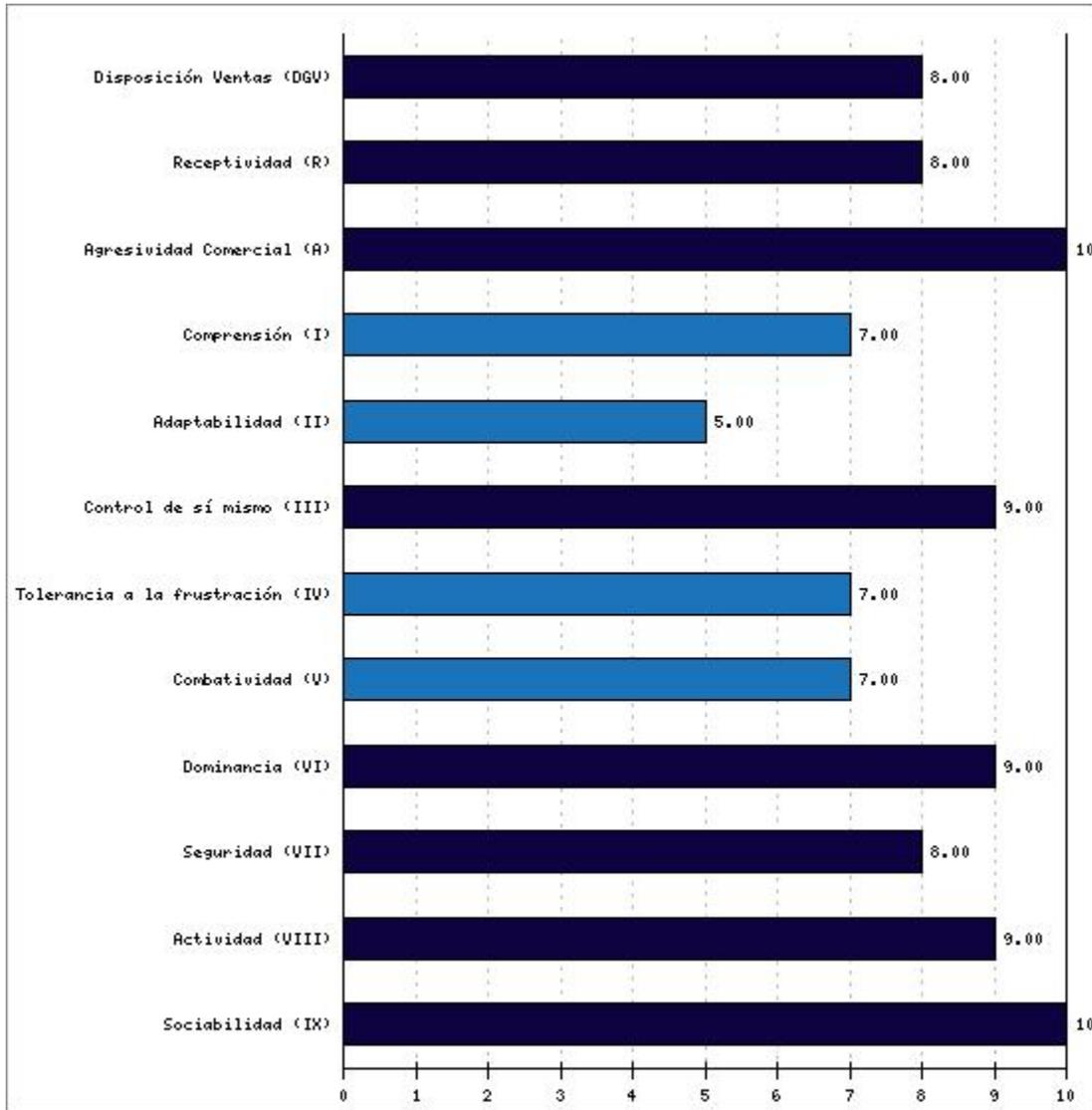


**INVERSIONES JENNY CARPIO  
BATERÍA PSICOMÉTRICA**

No. Identificación :	1714665609
Nombres :	JENNY
Apellidos :	CARPIO HERRERA
Dirección :	AV. GRANADOS Y ELOY ALFARO COND. EL BATAN BLOQ 20 4B
Teléfono :	022441730
Celular :	0999830829
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	COMERCIAL/VENTAS
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1977-05-05

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



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 17 de Junio del 2015

Hora Evaluación : 04:33:48

Tiempo Utilizado : 58 minuto(s) 11 segundo(s)

### INVERSIONES JENNY CARPIO 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 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 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 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.

