

Introducción

ASESOR COMERCIAL DRAKE

OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

TEST DE APTITUD DE VENTAS (BETA)*

OAV pretende evaluar diversos rasgos de la personalidad que son de interés para cubrir puestos de trabajo relacionados con las ventas. La importancia que se le otorgue a cada rasgo dependerá del análisis del puesto, de la estructura de la empresa, del equipo de ventas donde vaya a incorporarse el examinando, así como del producto y de la configuración del mercado donde vaya a trabajar.

*El estado BETA de la prueba significa que apenas ha sido lanzado al aire y que se encuentra en un estado de baremación. Actualmente tiene baremos generales masculinos y femeninos. A medida que se tenga una muestra más grande, los baremos serán específicos.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2015-06-28 10:52:40** hasta el **2015-06-28 11:17:18**

Datos Personales

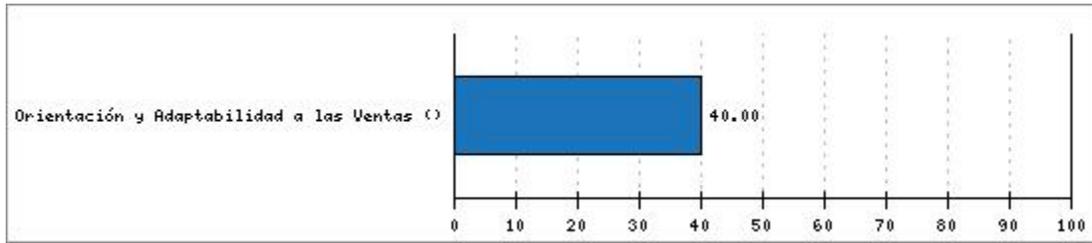
ASESOR COMERCIAL DRAKE BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	1709721714
Nombres :	JUAN CARLOS
Apellidos :	CARDOZO CALVOPIÑA
Dirección :	MANUEL ALVARADO OE5 Y CARDENAL DE LA TORRE
Teléfono :	3064760
Celular :	0998925663
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	DIVORCIADO
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1966-08-26

Resumen General

ASESOR COMERCIAL DRAKE
BATERÍA PSICOMÉTRICA
OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1		Orientación y Adaptabilidad a las Ventas	40.00	42.50



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 28 de Junio del 2015

Hora Evaluación : 10:52:40

Tiempo Utilizado : 24 minuto(s) 38 segundo(s)

Interpretación

ASESOR COMERCIAL DRAKE BATERÍA PSICOMÉTRICA OAV - ORIENTACIÓN Y ADAPTABILIDAD PARA LAS VENTAS

ORIENTADO AL SERVICIO (Tipo Agricultor - Farmer)



El evaluado mostró que tiene cierta capacidad intuitiva para persuadir a clientes, pero que quizá no sea lo más característico de su perfil. Si su trabajo consiste en ventas, lo más probable es que lo haga a través del servicio, incluso podría ser exitoso en su tipo de acción.

Es paciente y puede persistir para obtener resultados. Por esta razón puede estar orientado hacia la venta consultiva o ser el tipo de vendedor "agricultor" (farmer).

Busca aumentar la fidelidad de sus clientes mediante su constante presencia y disponibilidad. Prefiere mantener relaciones a largo plazo y dar seguimiento a los clientes. Su paciencia y autocontrol le permiten permanecer estable ante negativas, quejas, recriminaciones, demoras o cambios de planes en el último momento.

Es importante, sin embargo, asegurarse de que tenga el conocimiento necesario de los productos o servicios que está comercializando. Una buena base de conocimientos será fundamental en esta posición. Es más, su perfil lo muestra algo reservado, razón por la cual no será la persona idónea para hacer prospección o impulsar un cierre inmediato de la venta.

Análisis por Pregunta

ASESOR COMERCIAL DRAKE BATERÍA PSICOMÉTRICA

¿Cuál de las siguientes acciones ayudaría más a hacer una venta?

A. Demostrar, o bien explicar, todas las aplicaciones del producto.

Un vendedor de maquinaria pesada acaba de tener una conversación con un director de producción y éste le ha manifestado que la empresa no dispone de dinero para comprar el producto que ofrece. La mejor reacción del vendedor es:

A. Indicarle que: a la larga el costo de la máquina le será compensado por nuevos beneficios.

Una señora ha solicitado a una empresa de tapicería que le envíe un vendedor. Cuando éste llega, la señora le dice que ha cambiado de opinión. ¿Qué es lo mejor que puede hacer el vendedor?

D. Decirle: "Ya que estoy aquí puedo, de todos modos, enseñarle las muestras"

Un comerciante en compra-venta acaba de conseguir un gran número de máquinas fotográficas de segunda mano. Desea desprenderse de ellas rápidamente, pero obteniendo un adecuado beneficio. ¿Cuál de los siguientes es probablemente el mejor mercado?

B. Los alumnos que siguen cursos de fotografía

¿Qué se venderá mejor en los distritos rurales que en las ciudades?

C. Publicaciones sobre agricultura y ganadería

Un presunto cliente viene a una papelería en busca de artículos de escritorio anunciados en la prensa. Después de fijarse en esos artículos y en otros no anunciados, abandona la tienda sin haber comprado nada. ¿Cuál es la razón más probable de que esto ocurra?

A. El vendedor fracasó al no presentarle los productos de forma tan atractiva como sugería el anuncio

La mayor parte de los vendedores de una compañía de detergentes están obteniendo mejores resultados que nunca; pero Jorge los tiene peores que antes. El vendedor podría mejorar si:

A. Adquiriendo más conocimientos acerca del producto que vende

¿Con qué título se vendería mejor el mismo libro?

B. "Cómo cantar para ganar dinero"

¿Qué será más conveniente para mejorar los resultados de un vendedor?

A. Invitar a comer a los presuntos clientes

Durante la conversación entre un vendedor y un jefe de compras, éste tiene que ausentarse para atender una entrevista concertada previamente. En estas circunstancias, ¿qué debería hacer el vendedor?

A. Decirle que aguardará hasta que termine

Para intentar convencer a un cliente de que suscriba una póliza de seguro contra incendios por una cuantía mayor que la que ahora tiene, ¿cuál sería la razón más conveniente?

B. Indicarle que ahora su seguro no cubre el valor actual de la vivienda

El material ilustrado es frecuentemente una ayuda para vender un producto. En una primera entrevista, ¿cuál será la mejor forma de utilizar este material?

B. Tenerlo en su poder y mostrárselo al comprador en el momento oportuno

B. Visitar a los miembros de un club que tuviera el nombre "libro del mes"

El vendedor que recoge pedidos de los minoristas (tiendas al detalle) tiene normalmente otra misión, que es:

C. Reorganizar su muestrario para hacerlo más atractivo

¿Cuál de las siguientes cualidades es la más importante para vender cepillos a domicilio?

B. Buena presencia

La objeción más frecuente para suscribir un seguro de vida es:

B. "¿Para qué? Mi trabajo no es peligroso"

El mejor grupo para lograr clientes cuando se vende material de oficina es:

A. Las oficinas con créditos para expansión

¿Cuál de los siguientes es el mejor argumento para vender viviendas?

B. Un buen valor inmueble es mejor que una cuenta de ahorro

Usted está vendiendo un servicio que, en caso de ser aceptado por su cliente, significaría un cambio en las normas establecidas hace largo tiempo. Un director de empresa se muestra interesado por su oferta, pero le dice que tendrá que comentarlo con los otros directivos. ¿Cuál sería el próximo paso que usted daría?

D. Solicitar una entrevista con los directivos para exponerles el plan personalmente

¿Cuál de estas causas constituye el motivo más fuerte para dedicarse a la actividad de ventas?

A. La oportunidad de ganar más dinero

El jefe le indica que sus ventas han disminuido; usted debería:

D. Decirle que, efectivamente, no lo hizo bien, pero que mejorará inmediatamente

¿Cuál es la característica más importante de un técnico de ventas?

A. Conocimiento de su producto

Hay muchos factores implicados en el precio de una vivienda. ¿Cuál de los siguientes es el más importante?

B. Buenas comunicaciones

Usted vende, en establecimientos de comestibles, productos envasados en latas. Su jefe le ha indicado que los precios bajarán dentro de dos semanas. ¿Cuál de las siguientes sería su mejor acción?

A. Hacer sus visitas regulares y aceptar todos los pedidos sin intentar incrementar las ventas

¿Cuál es la mejor manera de que un vendedor tome contacto por primera vez con un jefe de compras que es conocido como un cliente difícil?

B. Charlar con él sobre el producto como si se tratara de un buen cliente

Su firma trabaja con toda clase de envases de papel. El Sr. Roldán, propietario de una pequeña fábrica de bebidas refrescantes, ha rogado que le visite un representante de su compañía. ¿Qué haría usted al entrar en su oficina?

Decirle: "Antes de que empecemos, Sr. Roldán, me gustaría dar un vistazo a su planta. Entonces yo sabré cómo podremos servirle mejor"

Usted está visitando a un cliente que le expresa unas opiniones muy extremistas respecto a los sindicatos de trabajo. Si le pregunta su parecer, y usted no está de acuerdo con su punto de vista, ¿qué debería hacer?

A. Mostrarse conforme con él y añadir nuevas razones que apoyen su opinión

Está Usted tratando de vender un sistema de aparatos de alertas, para ser usado en una fábrica. Después de que ha empleado todos los posibles argumentos, el cliente se muestra bien dispuesto, pero no plenamente convencido. ¿Qué debería hacer?

D. Quedarse y decirle que Usted no puede comprender por qué no está convencido del valor del producto

Usted es un vendedor reciente y mantiene su primera entrevista con un experimentado y sutil comprador. Él le hace una pregunta, acerca de su producto, que usted no está en absoluto preparado para contestar. ¿Qué haría?

C. Decirle que Usted no lo sabe porque es nuevo; pero que puede después enviarle información poniéndose en contacto con la oficina central

¿Cuál de las siguientes acciones es la MEJOR, para demostrar la eficacia de un vendedor?

D. Convencer a la gente de que necesitan su producto

