Datos Personales

EJECUTIVA COMERCIAL - PISO 26

BATERÍA PSICOMÉTRICA

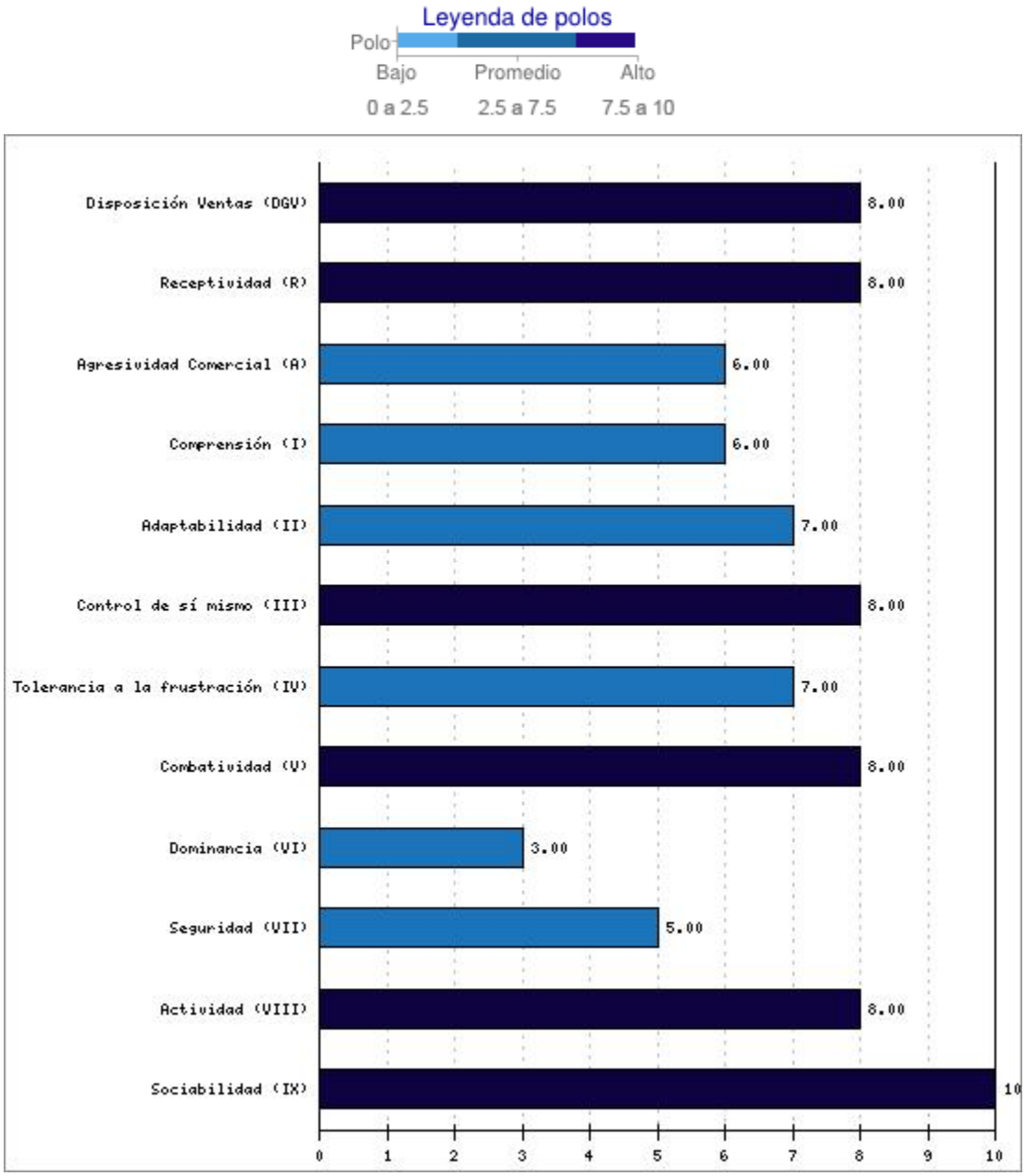
No. Identificación :	0917747008
Nombres :	MARIA JOSE
Apellidos :	RAMOS GOMEZ
Dirección :	CONJUNTO RESIDENCIAL EL LIMONAR MZ D VILLA 14
Teléfono :	5043103
Celular :	0992879540
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	ING. COMERCIAL
Escolaridad :	INGENIERO SUPERIOR
Fecha de Nacimiento :	1986-05-18

Resumen General

EJECUTIVA COMERCIAL - PISO 26

BATERÍA PSICOMÉTRICA

	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	6.00	6.00
4	I	Comprensión	6.00	6.00
5	II	Adaptabilidad	7.00	7.00
6	III	Control de sí mismo	8.00	8.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	7.00	7.00
8	V	Combatividad	8.00	8.00
9	VI	Dominancia	3.00	3.00
10	VII	Seguridad	5.00	5.00
11	VIII	Actividad	8.00	8.00
12	IX	Sociabilidad	10.00	10.00



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 28 de Julio del 2015
Hora Evaluación : 12:13:34
Tiempo Utilizado : -10 hora(s) 55 minuto(s) 39 segundo(s)

Interpretación

EJECUTIVA COMERCIAL - PISO 26

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 adaptacion 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 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 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 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 bajo

Persona con poca voluntad de dominio, de ganar o manipular a los demás, no muestra capacidad de persuasión y es poco cautivador en su entorno. Con falta de seguridad en sí mismo.

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 representes 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.