

Datos Personales

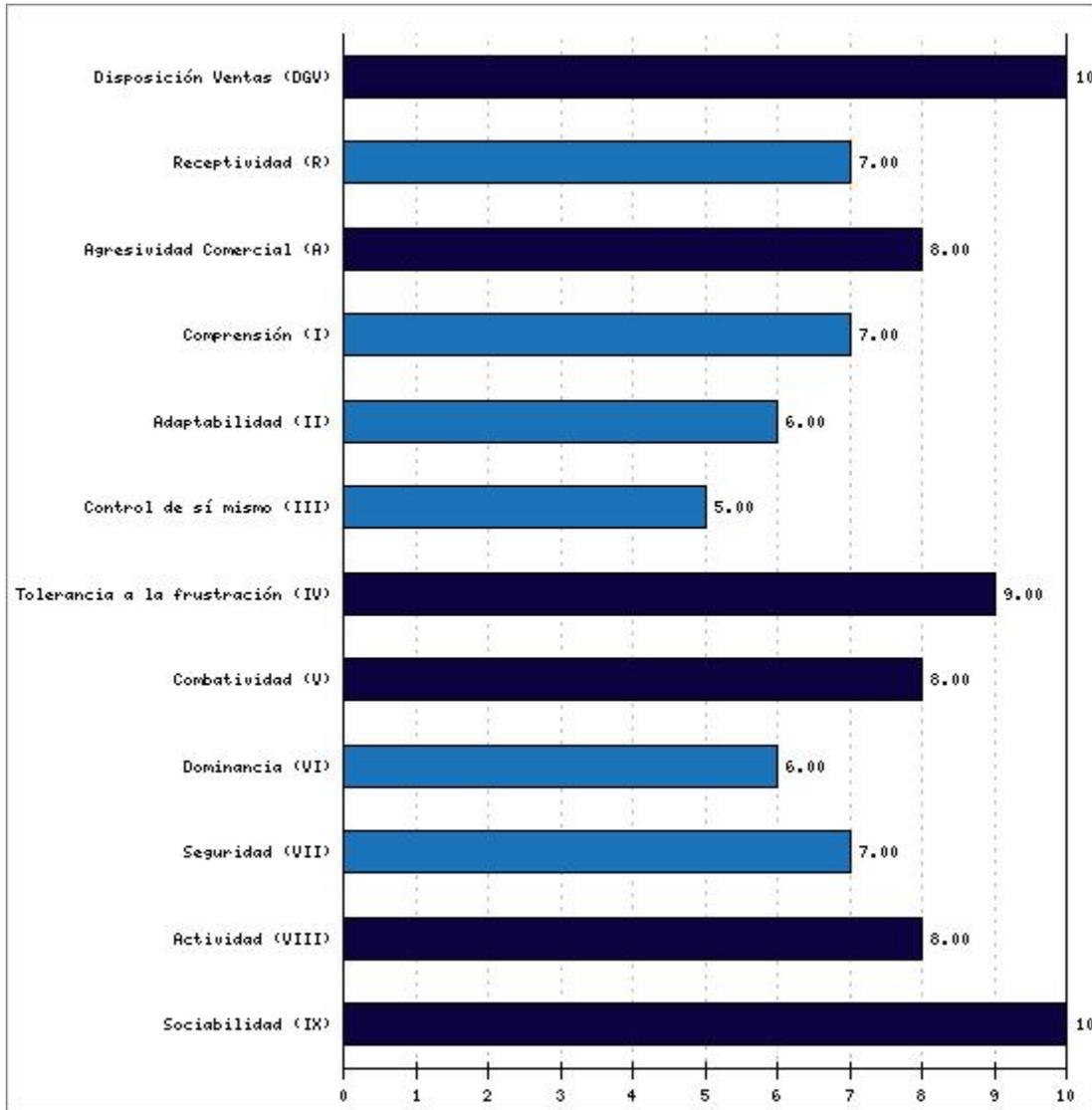
PROMOTOR QUITO BATERÍA PSICOMÉTRICA

No. Identificación :	1002169495
Nombres :	MARIA AUGUSTA
Apellidos :	FELIX MONGE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Area de Estudio :	CIENCIAS DE LA EDUCACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1978-10-02

Resumen General

PROMOTOR QUITO
BATERÍA PSICOMÉTRICA
IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD DE VENTAS

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	10.00	10.00
2	R	Receptividad	7.00	7.50
3	A	Agresividad Comercial	8.00	8.00
4	I	Comprensión	7.00	7.50
5	II	Adaptabilidad	6.00	8.00
6	III	Control de sí mismo	5.00	5.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	9.00	7.00
8	V	Combatividad	8.00	8.00
9	VI	Dominancia	6.00	6.50
10	VII	Seguridad	7.00	5.50
11	VIII	Actividad	8.00	8.50
12	IX	Sociabilidad	10.00	10.00



Fecha de Evaluación

Fecha Inicio : 07 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 08:43:00

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 44 segundo(s)

Interpretación

PROMOTOR QUITO 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 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 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 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 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.

