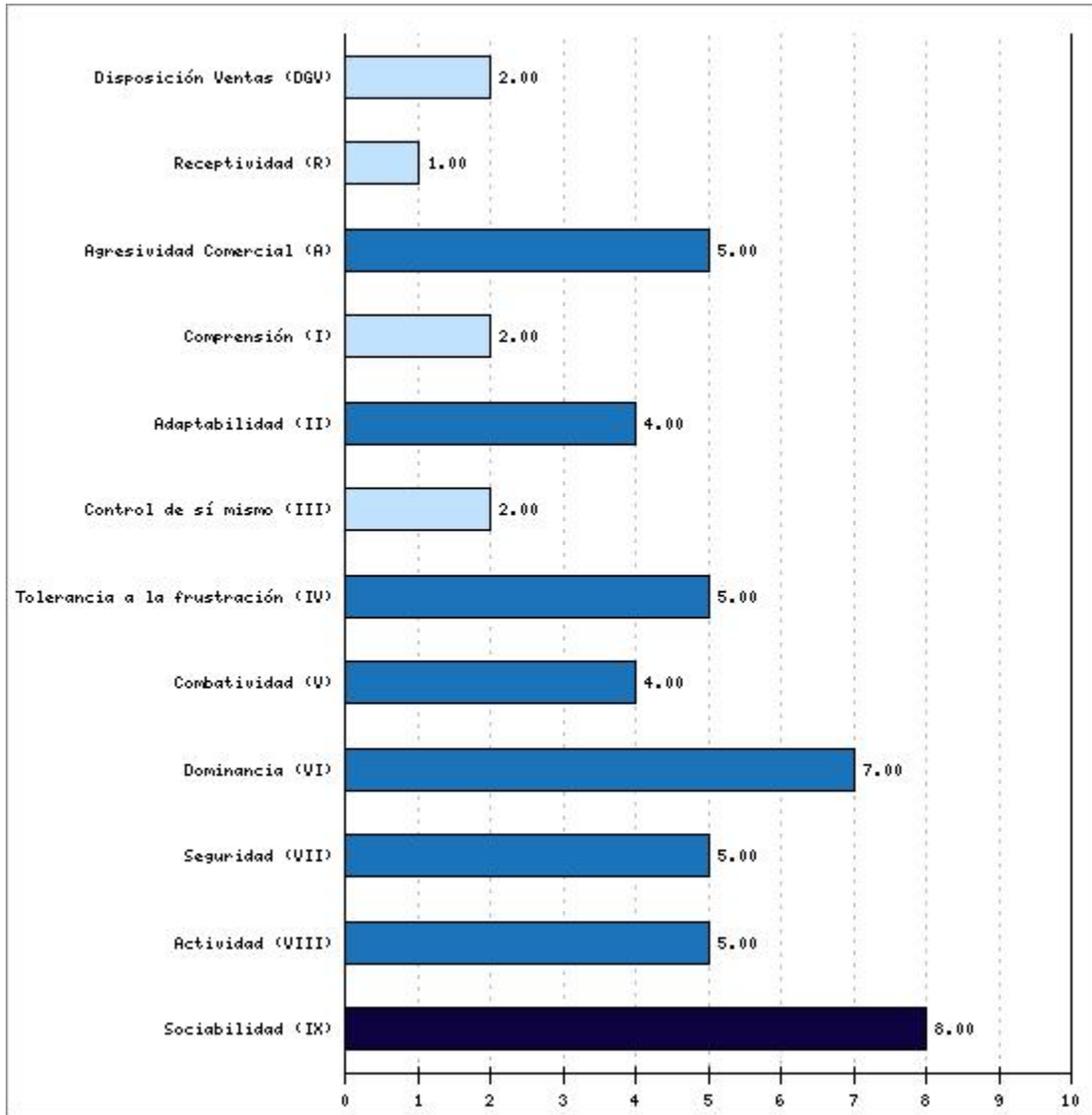


No. Identificación :	0930867213
Nombres :	MA. AUXILIADORA
Apellidos :	RENELLA ARCENTALES
Dirección :	URDENOR 1 MZ 112 VILLA 14
Teléfono :	23
Celular :	0984941087
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1991-04-02

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	2.00	2.00
2	R	Receptividad	1.00	1.00
3	A	Agresividad Comercial	5.00	5.00
4	I	Comprensión	2.00	2.00
5	II	Adaptabilidad	4.00	4.00
6	III	Control de sí mismo	2.00	2.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	5.00	5.00
8	V	Combatividad	4.00	4.00
9	VI	Dominancia	7.00	7.00
10	VII	Seguridad	5.00	5.00
11	VIII	Actividad	5.00	5.00
12	IX	Sociabilidad	8.00	8.00



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 30 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 01:53:56

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 39 minuto(s) 05 segundo(s)

### COMERCIAL GYE 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 Bajo.

Sujeto poco empático y objetivo en sus relaciones humanas, poco intuitivo e incapaz 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 Bajo.

Sujeto poco controlado, y poco capaz de una buena administración de su potencial intelectual, psicológico o físico; es una persona desorganizada, poco perseverante y le cuesta trabajo ocultar sus sentimientos.

## **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 Promedio**

El candidato (a) obtuvo un puntaje que nos indica que la persona tiene una **habilidad por desarrollar** en relación a la combatividad, considerando que esto describe a un sujeto capaz de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos. Se refiere a esa persona obstinada, testaruda y polémica, que ejemplifica lo que se llama "agresividad comercial". Por lo tanto es posible que no se desempeñe efectivamente por su puntaje promedio en este factor.

## **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 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 Promedio.**

El candidato (a) tiene un puntaje promedio en el factor Actividad, por lo tanto no siempre se muestra como una persona activa y dinámica en el sentido físico. Su inclinación hacia lo deportivo es comparable a la media poblacional. Trabajaría en actividades que le impliquen movimiento o actividad, solo si fuera necesario.

## **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.

