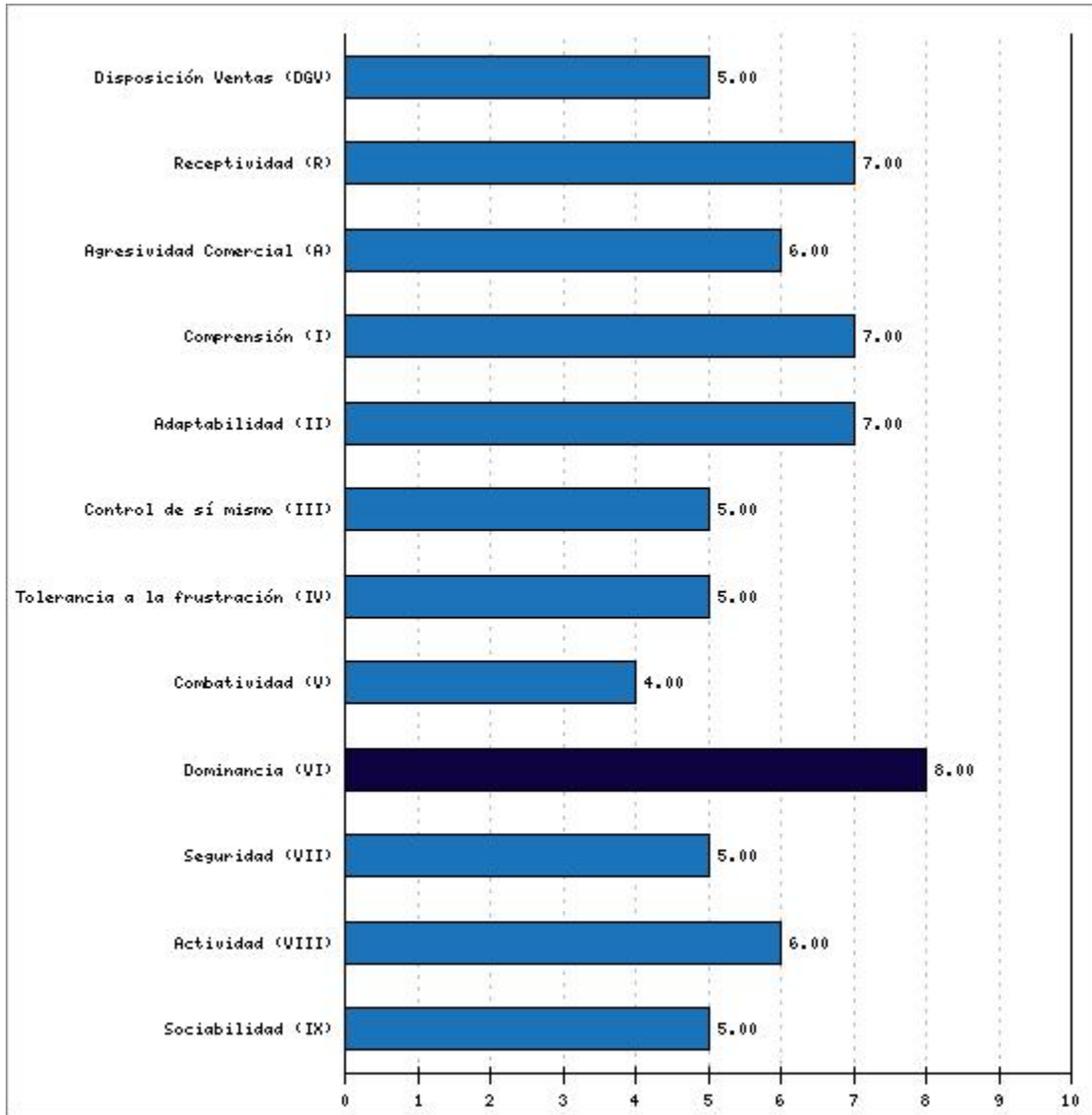


No. Identificación :	0916984305
Nombres :	ILEANA
Apellidos :	HUAMAN RUIZ
Dirección :	SAUCES 9 MZ L4 VILLA 9
Teléfono :	042784588
Celular :	0987402696
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	MARKETING / COMERCIALIZACIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-03-06

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	5.00	7.00
2	R	Receptividad	7.00	7.50
3	A	Agresividad Comercial	6.00	7.00
4	I	Comprensión	7.00	5.00
5	II	Adaptabilidad	7.00	7.50
6	III	Control de sí mismo	5.00	7.50
7	IV	Tolerancia a la frustración	5.00	5.00
8	V	Combatividad	4.00	5.50
9	VI	Dominancia	8.00	7.00
10	VII	Seguridad	5.00	7.00
11	VIII	Actividad	6.00	6.00
12	IX	Sociabilidad	5.00	7.50



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 28 de Septiembre del 2015

Hora Evaluación : 07:52:50

Tiempo Utilizado : 27 minuto(s) 07 segundo(s)

### DISPOSICIÓN A LA VENTAS

#### Nivel Promedio.

El candidato(a) presenta un nivel promedio o **por desarrollar** en relación a su disposición a las ventas, este es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Señala a un sujeto, que puede desarrollar aún, la habilidad para establecer en la venta relaciones con los demás.

### 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 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 Alto.

Sujeto empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.

### 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 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 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 Promedio.

El candidato (a) tiene un puntaje promedio **o por desarrollar** en relación a su habilidad de sociabilización, es posible que en ocasiones no sea capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás. Es variable, sin embargo está consciente que debe mejorar su habilidad social, que es la base para las ventas

