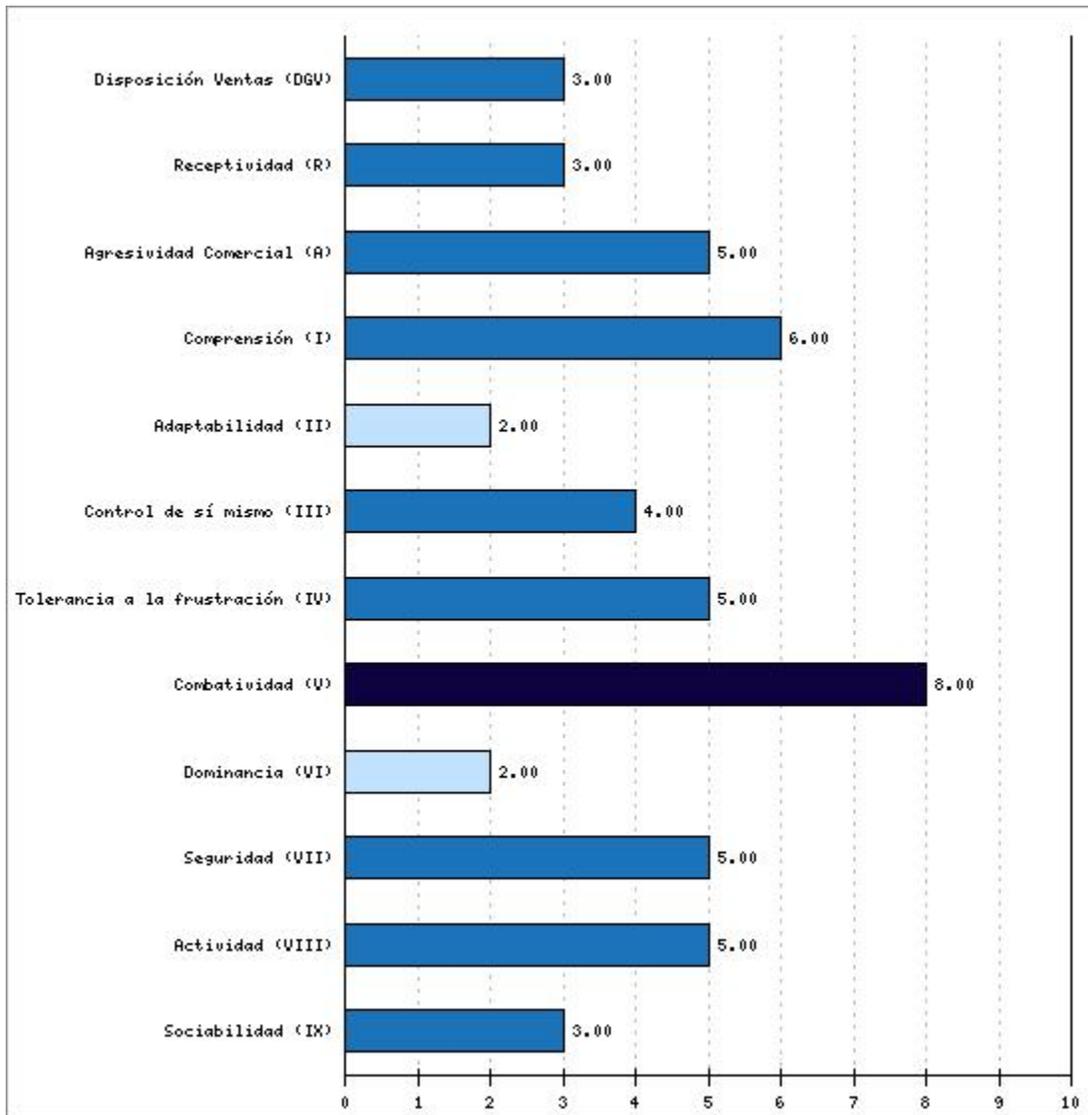


No. Identificación :	1724963457
Nombres :	MÓNICA DANIELA
Apellidos :	TUAREZ COBEÑA
Dirección :	KM 36 VIA CHONE ENTRADA AL SEGURO
Teléfono :	
Celular :	0989003113
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Area de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1992-10-22

	Sigla	Factor	Valor Obtenido	Promedio Proceso
1	DGV	Disposición Ventas	3.00	3.00
2	R	Receptividad	3.00	2.00
3	A	Agresividad Comercial	5.00	5.00
4	I	Comprensión	6.00	3.50
5	II	Adaptabilidad	2.00	2.00
6	III	Control de sí mismo	4.00	3.00
7	IV	Tolerancia a la frustración	5.00	6.00
8	V	Combatividad	8.00	7.00
9	VI	Dominancia	2.00	3.50
10	VII	Seguridad	5.00	6.00
11	VIII	Actividad	5.00	5.00
12	IX	Sociabilidad	3.00	4.00



**Fecha de Evaluación**

Fecha Inicio : 06 de Julio del 2016

Hora Evaluación : 01:11:04

Tiempo Utilizado : 01 hora(s) 14 minuto(s) 57 segundo(s)

### ASESOR COMERCIAL JUL 2016 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 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 Bajo

Sujeto de difícil y lenta adaptación a situaciones y personas diferentes, se muestra inflexible en sus actividades (intelectuales o de relación). Muestra una actitud retraída y poco sociable, se resiste al cambio.

#### 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 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 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 Bajo.**

Se muestra introvertido, poco capaz de crear nuevos contactos, prefiere permanecer solo a convivir con los demás, puede dar poca importancia a las relaciones humanas.

