

AGRESIVIDAD COMERCIAL (TIPO CAZADOR)

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 7.52 **Porcentaje:** 107.44%

Es la característica que posee un vendedor extrovertido y orientado al cierre de sus ventas

Nivel muy desarrollado

El evaluado tiene un comportamiento que puede traducirse en "malicia" y tacto para identificar aquellas señales de compra en los clientes potenciales, hace argumentaciones inteligentes, logra captar la atención de su interlocutor, define con exactitud si el cliente firmará ya el contrato, o en que fecha se va a hacer. Hace cierres de ventas con facilidad y solicita los documentos necesarios para la venta.

RESILIENCIA

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.21 **Porcentaje:** 88.71%

Es la capacidad para afrontar la adversidad y salir fortalecido de ella.

Nivel desarrollado.-

Procura tener una clara visión de las situaciones que vive la organización, conoce de los contextos que existen dentro y fuera, lo cual es útil al momento de afrontar dificultades. Posee un aceptable nivel de autocontrol y toma como aprendizaje las vicisitudes de su vida, pocas veces pierde el control.

TRABAJO BAJO PRESIÓN

Valor Requerido: 7.00 **Valor Obtenido:** 6.11 **Porcentaje:** 87.26%

Es la capacidad para responder y trabajar con alto desempeño en situaciones de mucha exigencia.

Nivel desarrollado.-

Procura seguir actuando con eficacia en situaciones de presión de tiempo, presión psicológica, oposición o diversidad. Responde y trabaja con desempeño a pesar de las demandas exigentes del ambiente. Pocas veces, es susceptible de estresarse.

