








| | |
|--|-------------|
| Nombre evaluado: | María Pérez |
| Fecha de aplicación:  | 2017-06-20 |

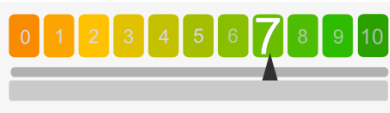
IPV - Inventario de Personalidad para Vendedores.

El Inventario de Personalidad para Vendedores (IPV) evalúa diversos rasgos de la personalidad que son de interés para cubrir puestos de trabajo relacionados con la venta o la función comercial. La importancia dada a cada rasgo dependerá del análisis del puesto, de la estructura de la empresa, del equipo de ventas donde vaya a incorporarse el examinando, así como del producto y de la configuración del mercado donde vaya a trabajar.

A continuación se muestran los resultados del evaluado **María Pérez**, se hará una descripción genérica del evaluado en relación a los factores: disposición general para la venta, receptividad, agresividad, comprensión, adaptabilidad, control de sí mismo, tolerancia a la frustración, combatividad, dominancia, seguridad, actividad y Sociabilidad. Los rangos de puntuación posibles oscilan entre 0 y 10, entre más alto es el resultado para cada factor es mayor la tendencia a que el evaluado presente dicha conducta.

| Competencias con nivel superior (8 a 10 puntos) | | |
|---|---------------|---|
|  | Adaptabilidad |  |
|  | Actividad |  |

El siguiente indicador muestra la destreza general de una persona para realizar una venta:

| DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA (DGV) | |
|---|--|
|  | <p>Muestra una disposición general para la venta ligeramente mayor que el promedio, es decir, posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra combatividad que le permite persuadir al cliente y tiene control de sí mismo. En sí, cuenta con rasgos de personalidad idóneos para actividades comerciales.</p> |

En la siguiente tabla se muestra el nivel de las principales competencias relacionadas a la venta:

| CONCEPTO/NIVEL | DESCRIPCIÓN |
|---|---|
| R- Receptividad  | El índice de receptividad está ligeramente mayor que el promedio, por tanto, se puede decir, que es una persona que sabe ponerse en lugar de los demás, sabe escuchar y comprender, cuenta con capacidad de adaptación a personas y circunstancias, posee control de si mismo y resistencia a la frustración. |
| A- Agresividad  | El índice de agresividad está ligeramente mayor que el promedio, es decir, es una persona activa y dinámico, cuenta con capacidad para soportar y provocar situaciones conflictivas con el deseo de ganar, domina por poder o ascendencia, seguro de sí y gusta de riesgos. |
| I- Comprensión  | Es empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera. |
| II- Adaptabilidad  | Su capacidad para adaptarse se encuentra ligeramente arriba del promedio, por lo que se adapta fácil y rápidamente a situaciones y personas, es flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relación. |
| III- Control de sí mismo  | Es un individuo controlado, dueño de sí mismo, capaz de una buena administración de su potencial psicológico o físico, es una persona organizada y perseverante, hábil para ocultar sus sentimientos. |
| IV- Tolerancia a la frustración  | Es una persona que soporta adecuadamente las acciones frustrantes, capaz de comprender los fracasos y de no personalizar las situaciones en que se ve implicado. |
| V- Combatividad  | Es una persona capaz de entrar conflictos y soportar los desacuerdos, posee agresividad comercial. |
| VI- Dominio  | Señala a una persona con voluntad de dominio, con deseos de ganar, de manipular, persuasivo y cautivador, es dominante y con actitud ascendente propia de personas con jerarquía |
| VII- Seguridad  | Es un individuo seguro de sí mismo, que le gustan las situaciones novedosas e inesperadas, capaz de enfrentarse a riesgos. |
| VIII- Actividad  | El índice de actividad por arriba del promedio, muestra a una persona que gusta de actividades deportivas, no soporta la pasividad física. |
| IX- Sociabilidad  | Es una persona que muestra un índice de sociabilidad ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, así bien, muestra ser hasta cierto punto extrovertido y capaz de crear nuevos contactos; gusta de convivir con los demás y prefiere estar acompañado que solo. |

Aspectos de personalidad del evaluado - María Pérez

