



<b>Nombre evaluado:</b>	María Pérez
<b>Fecha de aplicación:</b> 	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.

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
<p><b>R- Receptividad</b></p>	<p>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.</p>
<p><b>A- Agresividad</b></p>	<p>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.</p>
<p><b>I- Comprensión</b></p>	<p>Es empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.</p>
<p><b>II- Adaptabilidad</b></p>	<p>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.</p>
<p><b>III- Control de sí mismo</b></p>	<p>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.</p>
<p><b>IV- Tolerancia a la frustración</b></p>	<p>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.</p>



**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.