

Área evaluada



Habilidades y Destrezas

PERSONALIDAD PARA VENEDORES

(PDV)



Datos Personales

Nombre: JUAN PEREZ

R.U.T.: 1.111.111-4

Nivel de educación: Enseñanza técnica

Edad: 46

Sexo: Masculino

Rendido el

Día	Mes	Año
25	03	2015

Válido hasta

Día	Mes	Año
25	03	2020

Nº de veces Rendido

1

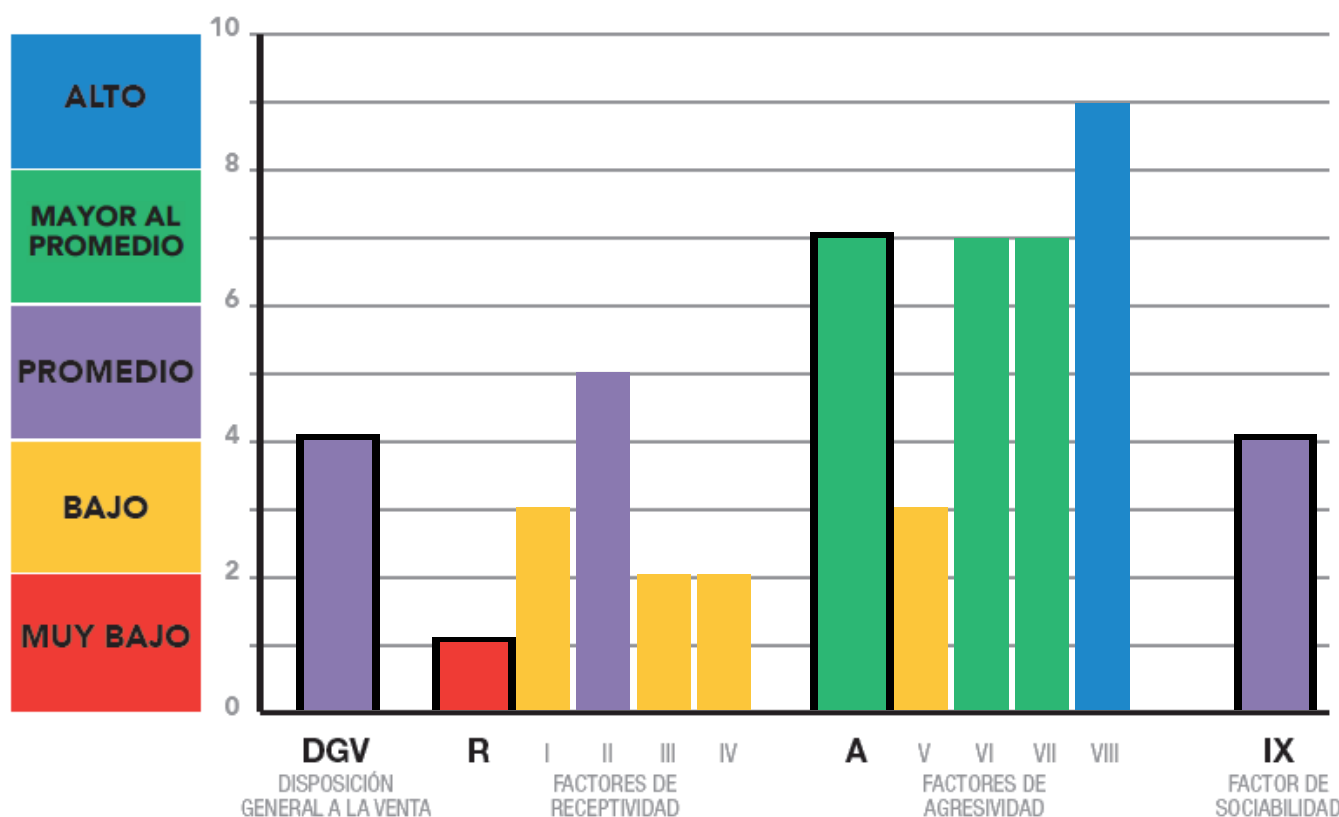
Descripción

Explora diversos rasgos de personalidad que son deseables en vendedores de cualquier rubro. Mide la personalidad del vendedor, para a través de ella identificar el mejor desempeño comercial. Los resultados entregan un indicador general de la potencialidad para desempeñarse como vendedor: Disposición General para la Venta (DGV) además, de 9 dimensiones de la personalidad agrupadas en dos factores de orden superior: Receptividad (R) y Agresividad (A). Más el factor de sociabilidad, cuyas descripciones se muestran en el siguiente recuadro:

DGV	DISPOSICIÓN GENERAL A LA VENTA	Indicador que mejor permite identificar a buenos vendedores de manera certera e integral.
R	RECEPTIVIDAD	Corresponde a una persona con buenas cualidades empáticas y adaptación rápida y fácil a situaciones y personas diferentes, lo que implica control de sí mismo y resistencia a la frustración. Agrupa las siguientes rasgos de personalidad del vendedor:
I	COMPRENSIÓN	Aptitud para la empatía , capacidad para situarse en el lugar del cliente, intuición.
II	ADAPTABILIDAD	Flexibilidad capacidad para adaptarse, aptitud para desempeñar un papel, mimetismo.
III	CONTROL DE SÍ MISMO	Disciplina personal estabilidad emocional perseverancia, tenacidad, habilidad para ocultar sus sentimientos.
IV	TOLERANCIA A LA FRUSTACIÓN	Capacidad para soportar las situaciones difíciles, enfrentar y comprender los fracasos. No personaliza demasiado las situaciones en las que se ve implicado.
A	AGRESIVIDAD	Capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar. Implica también una actitud dominante por poder o por ascender. Se relaciona con la seguridad en sí mismo, el dinamismo y el vigor. Agrupa las siguientes rasgos de personalidad del vendedor:
V	COMBATIVIDAD	Agresividad comercial, Afán de vencer, capacidad para luchar. Capacidad para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos.
VI	DOMINANCIA	Dominio personal, persuasión, ascendencia, autoridad natural, de cautivar al cliente, capacidad de manipulación
VII	SEGURIDAD	Persona segura y confiada en sí misma, gusta de situaciones nuevas e inesperadas y que es capaz de enfrentarse a los riesgos
VIII	ACTIVIDAD	Dinamismo, entusiasmo, energía física, vigor, ánimo.
IX	SOCIABILIDAD	Aptitud para establecer contactos, inteligencia social gusto por las relaciones personales. Individuo extravertido.



RESULTADO



DGV	PROMEDIO	4	Posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra una combatividad que le permite persuadir al cliente, pero al mismo tiempo, control de sí mismo. En sí, cuenta con rasgos de personalidad acordes a actividades de venta.
RECEPTIVIDAD	MUY BAJO	1	Es una persona que no es empática con los demás, se limita a oír, no escucha ni comprende, le cuesta mucho trabajo adaptarse a personas y circunstancias nuevas, tiene poco control de sí mismo y poca tolerancia a la frustración.
I. COMPRENSIÓN	BAJO	3	Posee empatía y objetividad en sus relaciones humanas ligeramente por debajo del promedio, es algo intuitivo e integrador.
II. ADAPTABILIDAD	PROMEDIO	5	Cuenta con una habilidad promedio para adaptarse a situaciones y personas diferentes, es flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relación.
III. CONTROL DE SI MISMO	BAJO	2	Es una persona que muestra un índice de control en sí mismo ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, iposee una baja administración de su potencial psicológico y/o físico, no es muy organizada ni perseverante.
IV. TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN	BAJO	2	Es una persona que muestra un índice de tolerancia a la frustración ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, no siempre es capaz de soportar adecuadamente las acciones frustrantes.
AGRESIVIDAD	MAYOR AL PROMEDIO	7	El índice de agresividad está ligeramente mayor que el promedio, es decir, es una persona activa y dinámica, cuenta con capacidad para soportar y provocar situaciones conflictivas con el deseo de ganar, dominar. Es seguro de sí mismo y capaz.
V. COMBATIVIDAD	BAJO	3	Es una persona que no gusta de provocar conflictos y no siempre soporta los desacuerdos, su agresividad comercial está ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente.
VI. DOMINANCIAS	MAYOR AL PROMEDIO	7	El índice de dominio está ligeramente mayor que el promedio, por tanto, señala a una persona con voluntad de dominio, con deseos de ganar, de manipular, persuasivo y cautivador, es bastante dominante y con actitud ascendente propia de personas con jerarquía.
VII. SEGURIDAD	MAYOR AL PROMEDIO	7	El índice de seguridad ligeramente arriba del promedio, señala a un individuo seguro de sí mismo, que le gustan las situaciones novedosas e inesperadas, capaz de enfrentarse a riesgos.
VIII. ACTIVIDAD	ALTO	9	El índice de actividad por arriba del promedio, muestra a una persona que gusta de actividades deportivas, no soporta la pasividad física.
SOCIABILIDAD	PROMEDIO	4	Es extrovertido, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, es sensible a las relaciones humanas y prefiere estar acompañado que solo.