



I.- ORIGEN E HISTORIA

El test Personalidad de Vendedores (PDV) está basado en la metodología del Inventario de Personalidad del Vendedor, el que fue creado por el "Centre de Psychologie Appliquée" de París en 1977, siendo posteriormente traducido y estandarizado para su uso en diversos países.

El test PDV permite por una parte, evaluar la disposición general para la venta y, por otra, construir un perfil individual basado en las dimensiones de la personalidad, que con un peso más o menos grande según las situaciones particulares, jueguen un papel en las profesiones comerciales.

Algunos estudios realizados más la recolección de la literatura sobre el tema permiten concluir que un gran número de las características de personalidad deseables son comunes a todos los tipos de vendedores o, al menos, no varían más que en el grado de su exigencia.

Estas características comunes se agruparon en 10 rasgos de personalidad relacionados con la profesión del vendedor.

II.- ASPECTOS EVALUADOS

El test PDV es una prueba que explora diversos rasgos de personalidad que son deseables en personas que se desempeñan en cualquier cargo comercial 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: Receptividad (R) y Agresividad (A), más el factor de Sociabilidad.

III.- CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

El PDV es un test de 87 preguntas, que mide 9 dimensiones agrupadas en dos factores, y el factor de sociabilidad:

Mas el factor de		
RECEPTIVIDAD	AGRESIVIDAD	SOCIABILIDAD
* Comprensión	* Combatividad	
* Adaptabilidad	* Dominancia	
* Control de sí mismo	* Seguridad	
* Tolerancia a la frustración	* Actividad	

Todos estos factores agrupados conforman el indicador de potencialidad para desempeñarse como vendedor llamado Disposición General para la Venta (DGV).

IV.- NORMAS DE APLICACIÓN Y RESTRICCIONES

Cuestionario autoadministrado de 87 preguntas.

90 minutos de duración.

Puede ser rendido por cualquier persona adulta.

Puede ser rendido hasta 2 veces.

5 años de vigencia.



V.- BREVE DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

(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 los siguientes rasgos de personalidad del vendedor:

COMPRENSIÓN: Aptitud para la empatía, capacidad para situarse en el lugar del cliente, intuición.

ADAPTABILIDAD: Flexibilidad, capacidad para adaptarse, aptitud para desempeñar un papel, mimetismo.

CONTROL DE SÍ MISMO: Disciplina personal, estabilidad emocional, perseverancia, tenacidad, habilidad para ocultar sus sentimientos.

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:

COMBATIVIDAD: Agresividad comercial, Afán de vencer, capacidad para luchar. Capacidad para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos.

DOMINANCIA: Dominio personal, persuasión, ascendencia, autoridad natural, don de cautivar al cliente capacidad de manipulación.

SEGURIDAD: Persona segura y confiada en sí misma. Gusta de situaciones nuevas e inesperadas y que es capaz de enfrentarse a los riesgos.

ACTIVIDAD: Dinamismo, entusiasmo, energía física, vigor, animo.

SOCIABILIDAD: Aptitud para establecer contactos, inteligencia social, gusto por las relaciones personales. Individuo extravertido.

Escala Puntuación	
MUY BAJO	DE 1 A 2
BAJO	DE 3 A 4
PROMEDIO	DE 5 A 6
MAYOR AL PROMEDIO	DE 7 A 8
ALTO	DE 9 A 10

VI.- ORIENTACIONES GENERALES DE USO

Test apropiado para cargos que requieran habilidades de venta y/o de negociación, independiente del rubro y del formato de la venta.

Puede ser aconsejable como filtro para los siguientes cargos:

Ejecutivos de call center.

Vendedores de tiendas de retail.

Vendedores de productos masivos.

Ejecutivos de venta de servicios financieros, seguros u otros.

Ejecutivos de venta especializada (insumo médicos, equipamiento tecnológico).

Ejecutivos comerciales de cualquier rubro.