

Datos Personales

Nombres: Juan Pérez

Edad: 28

Genero: Masculino

RUT/Pasaporte: 1111111-1

Proceso: ANALISTA

Años de Experiencia: 0

Expectativa de Renta: \$ 2.400.000 - \$ 3.200.000

Fecha Rendición: 27/02/2019 **N° de Rendiciones:** 1

Área Evaluada

Habilidades y Destrezas



Personalidad de Vendedores (PDV)

Descripción de la prueba

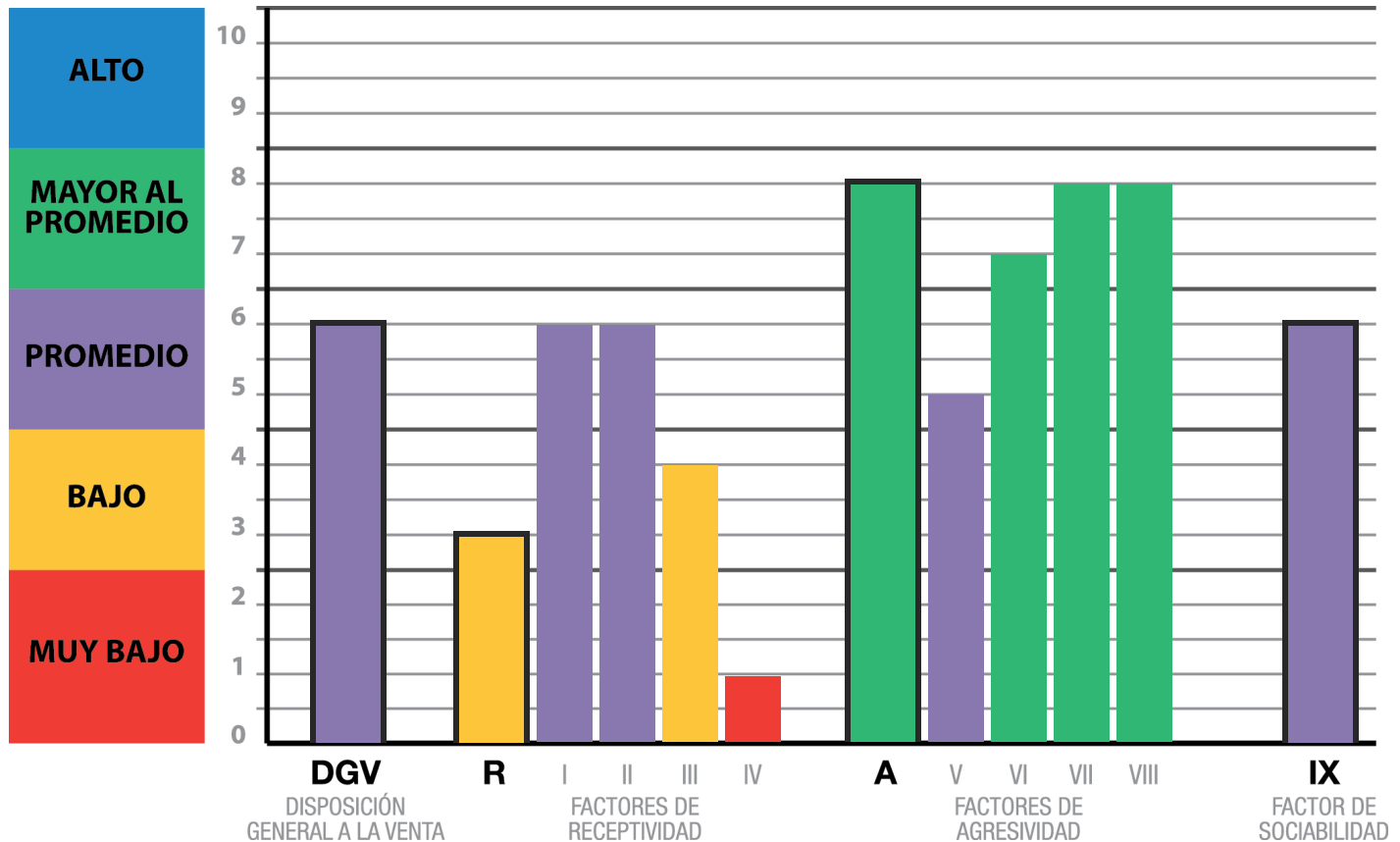
La prueba PDV evalúa nueve rasgos comerciales de la personalidad y dos factores de orden superior, entregando un perfil individual y un índice de disposición general para la venta (DGV), lo cual permite predecir el desempeño de un individuo en cargos comerciales.

DESCRIPCIÓN

DGV	DISPOSICIÓN GENERAL A LA VENTA	Es el Índice más discriminativo de los buenos vendedores. Señala a un individuo con facilidad para establecer relaciones con los demás, con un matiz de combatividad, es decir, con capacidad para elevar las ventas y persuadir al cliente.
R	RECEPTIVIDAD	Señala una persona con buenas cualidades empáticas (ponerse en el lugar de los demás, escuchar, comprender etc.) y con posibilidades de adaptación rápida y fácil ante situaciones y personas diferentes, lo cual implica capacidad de control de sí mismo y resistencia a la frustración.
I	COMPRENSIÓN	Indica un individuo empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.
II	ADAPTABILIDAD	Alude a un individuo de fácil y rápida adaptación a situaciones y personas diferentes, flexible en sus actividades (intelectuales o de relación) y capaz de desempeñar su papel con cierto mimetismo.
III	CONTROL DE SÍ MISMO	Señala a un individuo controlado, dueño de sí mismo y capaz de una buena administración de su potencial psicológico o físico; es una persona organizada, perseverante y hábil para ocultar sus sentimientos.
IV	TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN	Soporta adecuadamente situaciones frustrantes, capaz de comprender los fracasos y que no personaliza demasiado las situaciones en las que se ve implicada.
A	AGRESIVIDAD	La variable no tiene un matiz peyorativo; supone la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, en individuos seguros, que no rechazan los riesgos por algo útil, activos y dinámicos.
V	COMBATIVIDAD	Alude a un individuo capaz de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos; se refiere a esa persona porfiada y polémica que ejemplifica lo que se llama agresividad comercial.
VI	DOMINANCIA	Señala a la persona con voluntad de dominio, de ganar o manipular a los demás, persuasiva o cautivadora en su entorno, dominante o con ascendencia, esa cualidad propia de personas de jerarquía elevada.
VII	SEGURIDAD	Indica un individuo seguro de sí mismo, que le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y que es capaz de enfrentarse si es necesario a los riesgos.
VIII	ACTIVIDAD	Dinamismo, entusiasmo, energía física, vigor, animo.
IX	SOCIABILIDAD	Aptitud para establecer contactos, inteligencia social, gusto por las relaciones personales. Individuo extravertido.

RESULTADO

Los resultados se expresan en una escala de 0 a 10, y se establecen 4 tramos que indican en qué medida el rasgo evaluado se expresa en la personalidad. Los tramos son los siguientes: Muy Bajo: 1 a 2 - Bajo: 3 a 4 - Promedio: 5 a 6 - Mayor al promedio: 7 a 8 - Alto: 9 a 10
Las descripciones para cada dimensión, factores de orden superior y DGV se presentan a continuación:



DGV	PROMEDIO	6	El índice de Disposición General para la Venta promedio indica a una persona que posee facilidad para establecer relaciones comerciales dentro de los rangos normales, sus habilidades personales y de venta están dentro de los rangos promedio, y posee una actitud promedio hacia el logro de los objetivos comerciales.
RECEPTIVIDAD	BAJO	3	Es una persona que intenta entrar en empatía con los demás. Su capacidad de escuchar, comprender, adaptarse a personas y circunstancias, de autocontrol y tolerancia a la frustración, están ligeramente abajo del promedio.
I. COMPRESIÓN	PROMEDIO	6	Es empático y objetivo en sus relaciones humanas, medianamente intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.
II. ADAPTABILIDAD	PROMEDIO	6	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 SÍ MISMO	BAJO	4	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	MUY BAJO	1	Es muy poco tolerante y a veces no logra dejar de personalizar las situaciones en que se ve implicado.
AGRESIVIDAD	MAYOR AL PROMEDIO	8	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	PROMEDIO	5	Es una persona medianamente capaz de entrar en conflictos y soportar los desacuerdos, posee un grado mediano de agresividad comercial.
VI. DOMINANCIA	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	8	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	MAYOR AL PROMEDIO	8	El índice de actividad ligeramente mayor que el promedio, señala a una persona activa que no le gusta la pasividad.
SOCIABILIDAD	PROMEDIO	6	Es extrovertido, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, es sensible a las relaciones humanas y prefiere estar acompañado que solo.

(*) La redacción del informe utiliza un vocabulario que busca evitar el uso mayoritario del género masculino como genérico. No obstante, dicho uso hace referencia a una persona o individuo; para que de esa forma se haga una correcta Interpretación de los resultados.