



TU ALIADO EN
SELECCIÓN ONLINE



FICHA TÉCNICA

Personalidad De Vendedores

PDV





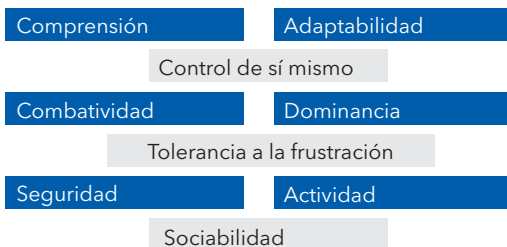
01 ORIGEN E HISTORIA

La prueba PDV está basada en la metodología del Inventario de Personalidad del Vendedor, el cual fue creado por el "Centre de Psychologie Appliquée" de París en 1977, siendo posteriormente traducido y estandarizado por TEA Ediciones en 1983 (Cerde et al, 1996) para ser utilizado en población Hispanoamericana.

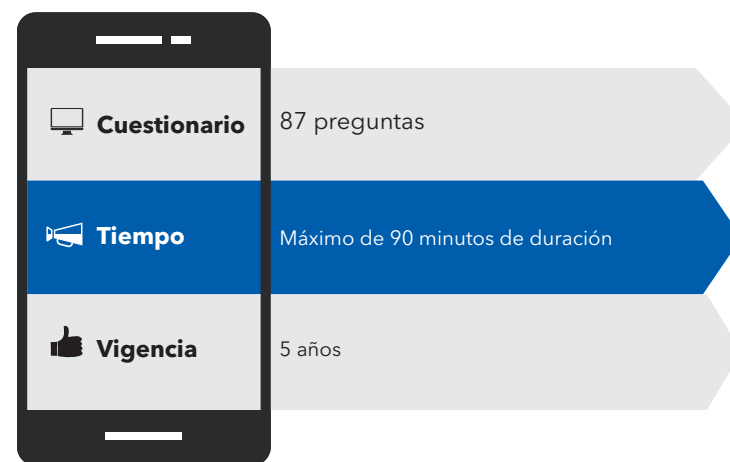
02 ASPECTOS EVALUADOS

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.

Para obtener los resultados, el PDV explora 9 dimensiones de la personalidad, las cuales se agrupan en dos factores de orden superior: **Receptividad y Agresividad**.



03 CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS



04 ORIENTACIONES GENERALES DE USO

Cargos que requieran habilidades de venta y/o de negociación, independiente del rubro y del formato de la venta

Complemento de la evaluación de las siguientes competencias: Orientación hacia el cliente, Construcción de relaciones, Tolerancia a la frustración, Dinamismo y energía, Empatía, Flexibilidad y Adaptación



Mayores de 18 años

Filtro para los siguientes cargos: Ejecutivos de call center, Vendedores de tiendas retail, Vendedores de productos masivos, Ejecutivos de venta de servicios financieros, Ejecutivos de venta especializada (insumos médicos, equipamiento tecnológico)



05 DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS

Los resultados se expresan en una escala de 0 a 10 para cada una de las nueve dimensiones, los dos factores de orden superior y el factor DGV.

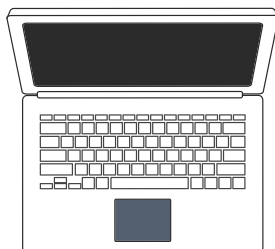
De acuerdo con la puntuación, se establecen 5 tramos que indican en qué medida el rasgo evaluado se expresa en la personalidad.

Los tramos son los siguientes:

| | |
|-------------------|--------|
| Alto | 9 a 10 |
| Mayor al promedio | 7 a 8 |
| Promedio | 5 a 6 |
| Bajo | 3 a 4 |
| Muy bajo | 1 a 2 |

Las descripciones para cada dimensión, factores de orden superior y DGV se presentan a continuación:

| | |
|---|---|
| Disposición General a la Venta (DGV) | 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. |
| FACTOR DE ORDEN SUPERIOR | |
| I. 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. |
| II. 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, activo y dinámico. |
| DIMENSIONES | |
| 1. Comprensión | Indica un individuo empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera. |
| 2. 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. |
| 3. 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. |
| 4. 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. |
| 5. 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. |
| 6. 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. |
| 7. 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. |
| 8. Actividad | Dinamismo, entusiasmo, energía física, vigor, animo |
| 9. Sociabilidad | Aptitud para establecer contactos, inteligencia social, gusto por las relaciones personales. Individuo extravertido |



06 MUESTRA DEL INFORME

INFORME

Datos Personales

Nombre: Pascualita de las Mercedes Arriagada Erázuriz

Edad:

Género:

RUT/Pasaporte:

Proceso:

Años de Experiencia:

Parentesco:

Expectativa de Renta:

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.

Fecha Rendición: 13/02/2019 N° de Rendiciones:

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.

| Disposición General a la Venta (DGV) | |
|--------------------------------------|---|
| FACTOR DE ORDEN SUPERIOR | |
| I. 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. |
| II. Agresividad | La variable no tiene un matiz peyorativo, supone la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para procellosas con el deseo de ganar, implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, en individuos seguros, que no rechazan los riesgos por algo tan activo y dinámico. |
| DIMENSIONES | |
| 1. Comprensión | Indica un individuo empático y objetivo en sus relaciones humanas, intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera. |
| 2. 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 dinamismo. |
| 3. 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. |
| 4. 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. |
| 5. Combatividad | Alude a un individuo capaz de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos, se refiere a esa persona porfada y polémica que ejemplifica lo que se llama agresividad comercial. |
| 6. Dominancia | Señala a la persona con voluntad de dominio, de ganar o manipular a los demás, persuasivo o cuadrado en su entorno, dominante o con ascendencia, esa cualidad propia de personas de jerarquía elevada. |
| 7. Seguridad | Indica un individuo seguro de sí mismo, que le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y que es capaz de enfrentarse a lo necesario a los riesgos. |
| 8. Actividad | Dinamismo, entusiasmo, energía física, vigor, ánimo. |
| 9. Sociabilidad | Aptitud para establecer contactos, inteligencia social, gusto por las relaciones personales. Individuo extravertido. |

www.keyclouding.cl

Página 1 de 2

RESULTADO

| DGV | INDICADOR | VALOR | DESCRIPCIÓN |
|--------------------------------|--------------------------------|-------|---|
| DGV | DISPOSICIÓN GENERAL A LA VENTA | 7 | Muestra una disposición general para la venta ligeramente mayor que el promedio, es decir, posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra una combatividad que le permite ganarse el cliente y tiene buen control de sí mismo. |
| RECEPTIVIDAD | BAJO | 4 | Es una persona que muestra escaso interés por los demás. Su capacidad de escuchar, comprender, relacionarse a personas y circunstancias, de autocontrol y tolerancia a la frustración, están ligeramente abajo del promedio. |
| 1. COMPRESIÓN | PROMEDIO | 6 | Es empático y objetivo en sus relaciones humanas, medianamente intuitivo y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera. |
| 2. ADAPTABILIDAD | MUY BAJO | 2 | No se adapta a situaciones y personas nuevas, es inflexible en sus actividades intelectuales y de relación. |
| 3. CONTROL DE SÍ MISMO | PROMEDIO | 6 | Es un individuo controlado, medianamente 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. |
| 4. TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN | BAJO | 4 | 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 situaciones frustrantes. |
| AGRESIVIDAD | PROMEDIO | 6 | Es una persona activa y dinámica, cuenta con capacidad para esperar y manejar situaciones conflictivas con el deseo de ganar, posee una actitud dominante por poder o ascendencia, seguro de sí, gusta de riesgos. |
| 5. COMBATIVIDAD | MAYOR AL PROMEDIO | 7 | El índice de combatividad está ligeramente mayor que el promedio, es decir, es una persona capaz de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos. Posee agresividad comercial. |
| 6. 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, persuadir y cuadrado, es bastante dominante y con actitud acordeante propia de personas con jerarquía. |
| 7. 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 los riesgos. |
| 8. ACTIVIDAD | MUY BAJO | 2 | Es una persona que no gusta de actividades deportivas, suele ser pánfilo. |
| 9. SOCIABILIDAD | PROMEDIO | 6 | Es reconocido, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, es sensible a las relaciones humanas y procura estar acompañado que todo. |

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.

www.keyclouding.cl

Página 2 de 2