

Datos Personales

Nombres: Juan Pérez
Edad: 29
Genero: Masculino
RUT/Pasaporte: 1111111-1
Proceso: DESARROLLADOR
Años de Experiencia: 0
Fecha Rendición: 11/03/2020 **N° de Rendiciones:** 3

Área Evaluada

Habilidades y Destrezas



Personalidad de Vendedores (PDV)

Descripción de la prueba

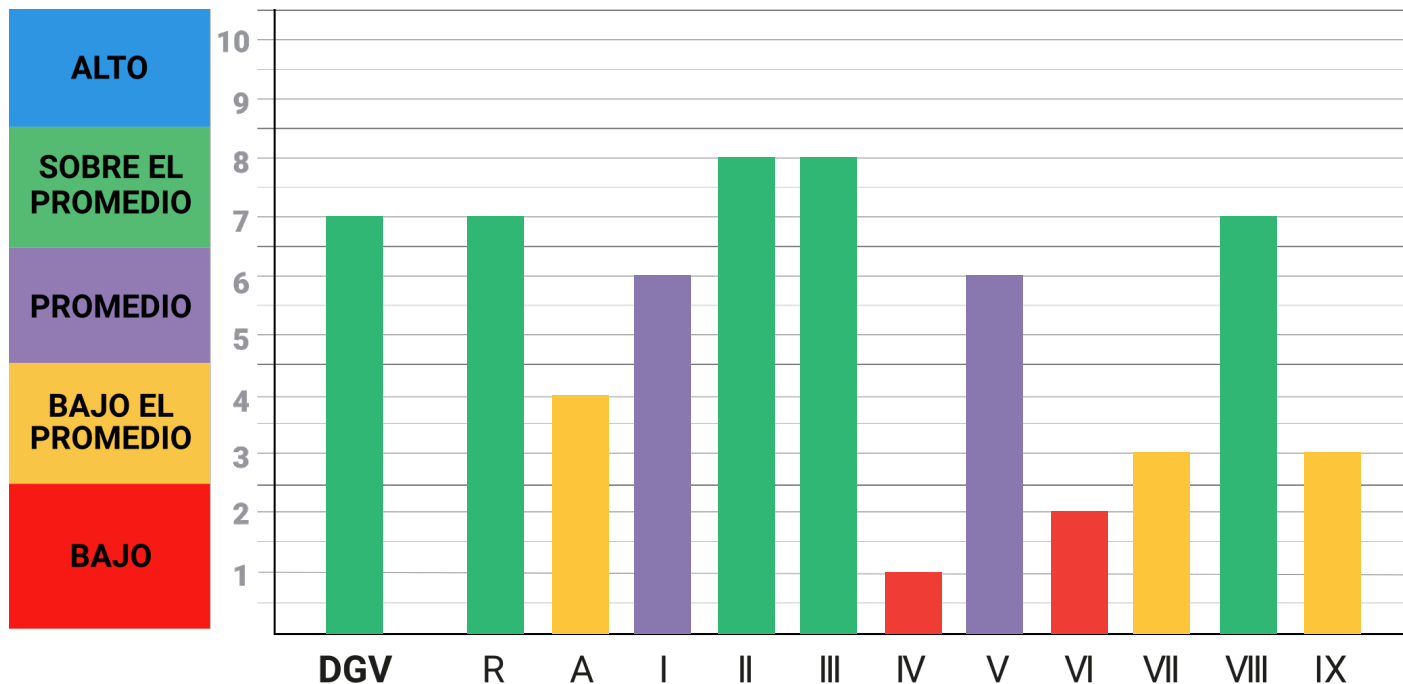
La prueba PDV evalúa nueve rasgos comerciales de la personalidad y dos factores de orden superior, entregando un perfil individual y un índice de disposición general para la venta (DGV), lo cual permite predecir el desempeño de un individuo en cargos comerciales.

DESCRIPCIÓN

DGV	DISPOSICIÓN GENERAL A LA VENTA	Es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Alude a la facilidad para establecer relaciones de venta con los demás y al nivel de perseverancia, es decir, a la capacidad para elevar las ventas y persuadir al cliente.
R	RECEPTIVIDAD	Corresponde a la medida en que la persona muestra sus cualidades empáticas (ponerse en el lugar de los demás, escuchar, entender, etc.) y sus posibilidades de adaptación a contextos y personas diferentes. También alude a la capacidad para sobrellevar situaciones que puedan resultar desfavorables y el nivel de autogestión que presenta.
A	AGRESIVIDAD	Corresponde a la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar y ascender. Alude al nivel de confianza, energía y eficacia y a la disposición para asumir riesgos. La variable no tiene un matiz negativo.
I	COMPRENSIÓN	Alude a la habilidad para comprender e identificarse con el resto, al nivel de objetividad mantenido en las relaciones humanas y al grado de intuición y capacidad para integrar un suceso cualquiera en su contexto.
II	ADAPTABILIDAD	Alude a la capacidad para adaptarse rápida y fácilmente a situaciones y personas diferentes, al nivel de flexibilidad en las actividades (intelectuales o de relación) y a la aptitud para interiorizar un rol.
III	CONTROL DE SÍ MISMO	Alude a la capacidad de control, de adueñarse de sí mismo y administrar el propio potencial intelectual, psicológico o físico. Corresponde al nivel de organización, perseverancia y habilidad para ocultar los sentimientos.
IV	TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN	Corresponde a la capacidad para soportar circunstancias frustrantes, comprender los fracasos y no implicarse de manera personal en las situaciones.
V	COMBATIVIDAD	Alude a la capacidad para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos, y al nivel de insistencia y tenacidad que se refiere al concepto de Agresividad Comercial.
VI	DOMINANCIA	Alude a la voluntad de dominio; de ganar o manipular a los demás mediante la persuasión o cautivación del entorno. Corresponde a una cualidad propia de personas de jerarquía elevada.
VII	SEGURIDAD	Alude a cuán segura es una persona de sí misma; en qué medida prefiere situaciones nuevas o inesperadas y a su capacidad para enfrentarse a los riesgos cuando sea necesario.
VIII	ACTIVIDAD	Alude a la preferencia por realizar actividad física y se asocia con agilidad y dinamismo.
IX	SOCIABILIDAD	Alude a la aptitud para crear nuevos contactos y convivir con los demás; a la preferencia por la compañía o soledad y la importancia adjudicada a las relaciones humanas. Es un indicio del nivel de extraversión.

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: Bajo: 1 a 2 - Bajo el promedio: 3 a 4 - Promedio: 5 a 6 - Sobre el promedio: 7 a 8 - Alto: 9 a 10
Las descripciones para cada dimensión, factores de orden superior y DGV se presentan a continuación:



DGV	SOBRE EL PROMEDIO	7	La persona se desenvuelve adecuadamente al momento de establecer relaciones con los demás, mostrando un gran nivel de perseverancia, además de lograr elevar las ventas y persuadir al cliente.
RECEPTIVIDAD	SOBRE EL PROMEDIO	7	La persona muestra grandes cualidades empáticas, logra ponerse en el lugar de los demás, escuchar y entender. Le resulta fácil adaptarse a distintas personas y contextos, teniendo una adecuada capacidad para sobrellevar situaciones desfavorables y auto gestionarse.
AGRESIVIDAD	BAJO EL PROMEDIO	4	En ocasiones la persona puede mostrar dificultades para soportar o provocar situaciones conflictivas para ganar. Su actitud no tiende a ser autoritaria, pudiendo presentar un cierto grado de inseguridad y cautela, disminuyendo también su nivel de energía y eficacia.
I. COMPRENSIÓN	PROMEDIO	6	La persona presenta un nivel normal de comprensión e identificación con el resto, mostrando una cierta objetividad al momento de relacionarse con los demás. Puede integrar sucesos dentro de su contexto, resultando intuitiva en su justa medida.
II. ADAPTABILIDAD	SOBRE EL PROMEDIO	8	La persona logra adaptarse fácil y rápidamente a distintos individuos y situaciones, siendo capaz de mostrar naturalidad al desenvolverse. Es flexible al momento de realizar sus actividades, interiorizando su rol adecuadamente.
III. CONTROL DE SÍ MISMO	SOBRE EL PROMEDIO	8	La persona muestra grandes capacidades para controlarse, siendo considerada como dueña de sí misma y teniendo un nivel muy adecuado para administrar su potencial. Su grado de organización supera a la media, resultando muy perseverante y hábil para ocultar sus sentimientos.
IV. TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN	BAJO	1	La persona no soporta momentos frustrantes ni es capaz de comprender los fracasos. Muestra una alta tendencia a personalizar las situaciones en que se ve implicada.
V. COMBATIVIDAD	PROMEDIO	6	La persona logra entrar en conflicto y soportar desacuerdos de manera normal. Ejemplifica en cierta medida el concepto de Agresividad Comercial debido a que se muestra un tanto insistente y tenaz.
VI. DOMINANCIA	BAJO	2	La persona presenta bastantes dificultades para mostrar su voluntad de dominio, por lo que no es de esperar que busque ganar o manipular a los demás ni que se muestre como persuasiva o cautivadora.
VII. SEGURIDAD	BAJO EL PROMEDIO	3	Existen momentos en que la persona puede presentar ciertas dificultades para mostrar su seguridad, lo que puede generar que no tenga una preferencia por situaciones nuevas o inesperadas. Su capacidad para enfrentarse a los riesgos es un poco más baja en comparación con el resto.
VIII. ACTIVIDAD	SOBRE EL PROMEDIO	7	La persona muestra una gran agilidad y presenta un nivel de dinamismo y vigor mayor al promedio. Se asocia con una persona que prefiere la actividad física más que el sedentarismo.
IX. SOCIABILIDAD	BAJO EL PROMEDIO	3	En ciertos contextos, la persona puede presentar algunas dificultades para crear nuevos contactos; su nivel de extroversión es ligeramente más bajo que el resto, pudiendo preferir estar sola en algunas ocasiones.

(*) 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.