



FICHA TÉCNICA PDV

PERSONALIDAD DE VENEDORES

Origen e historia

La prueba PDV está basada en la metodología del Inventario de Personalidad del Vendedor, creado por el Centro de Psicología Aplicada de París en 1977, siendo posteriormente traducido y estandarizado por TEA Ediciones en 1983, para ser utilizado en la población Hispanoamericana.

Aspectos evaluados

La prueba PDV evalúa 12 rasgos comerciales de la personalidad, permitiendo predecir el desempeño de un individuo en cargos comerciales. Las dimensiones son las siguientes:

DISPOSICIÓN GENERAL PARA LA VENTA	RECEPTIVIDAD	AGRESIVIDAD
COMPRENSIÓN	ADAPTABILIDAD	CONTROL DE SÍ MISMO
TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN	COMBATIVIDAD	DOMINANCIA
SEGURIDAD	ACTIVIDAD	SOCIABILIDAD

Características técnicas



Cuestionario

auto administrado
de 87 preguntas



Tiempo rendición

Máximo: 90 min.
Promedio: 53 min.



Vigencia

5 años

- Validez y Confiabilidad de 0.77 y 0.87 respectivamente en las dimensiones superiores. Los índices encontrados en las escalas oscilan entre 0.36 y 0.74 debido a la naturaleza de la muestra evaluada (Manual Moderno, 2011).



Referencias bibliográficas:

Alles, M. (2009). *Diccionario de competencias*. Buenos Aires: Ediciones Granica.

Manual Moderno. (2011). *Inventario de Personalidad para Vendedores (IPV)*. México: El Manual Moderno S.A. de C.V.

Orientaciones generales de uso

- Mayores de 18 años.
- Cargos que requieran habilidades de venta y/o de negociación, independientemente del rubro y del formato de la venta.
- 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).
- Evaluación de las siguientes competencias: Orientación al cliente, Tolerancia a la frustración, Dinamismo y energía, Autocontrol, Influencia e impacto y Flexibilidad/Adaptación (Alles, 2009).

Descripción de resultados

Los baremos, notas y escalas utilizados en la prueba PDV fueron creados por KeyClouding en Septiembre de 2019. Se hizo una corrección de la escala de resultados en función de la población chilena, contando con una muestra de 27.554 adultos, manteniéndose los parámetros establecidos en escalas hispanoamericanas.

El análisis estadístico se realizó traduciendo los puntajes directos en decatipos en función de la curva de la población chilena.

Los resultados mostraron una diferencia significativa en un 58% de las dimensiones del instrumento en comparación con la población original de la prueba de base, IPV, donde los baremos para dicha prueba fueron contruidos con una muestra de solo 1.051 participantes en España.

Los hallazgos de KeyClouding, concluyeron que la muestra chilena presenta una media y desviación estándar superior, corroborando la existencia de diferencias en los puntajes y comportamiento de la población.

Los resultados de esta prueba se expresan en una escala de 1 a 10 para cada una de las doce dimensiones.

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:

Tramo	Puntaje
ALTO	9 - 10
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8
PROMEDIO	5 - 6
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4
BAJO	1 - 2

Disposición General para 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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona posee una capacidad notable para establecer relaciones con los demás, con un alto nivel de perseverancia, teniendo gran facilidad para elevar las ventas y persuadir al cliente.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	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.
PROMEDIO	5 - 6	La persona es capaz de establecer relaciones con los demás, teniendo un nivel neutro de perseverancia, pudiendo elevar las ventas al mostrar un cierto grado de persuasión hacia el cliente.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	En ocasiones la persona puede presentar algunas dificultades para establecer relaciones con los demás, mostrando un grado de perseverancia ligeramente menor al resto al momento de persuadir a los clientes y elevar las ventas.
BAJO	1 - 2	A la persona le resulta difícil establecer relaciones con los demás. Al momento de persuadir al cliente no posee un nivel de perseverancia que demuestre su capacidad para elevar las ventas.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona muestra excelentes cualidades empáticas, logrando ponerse en el lugar de los demás, escuchar y entenderlos con facilidad. Tiene grandes posibilidades para adaptarse rápidamente a distintas personas y contextos. Su capacidad para sobrellevar situaciones desfavorables y auto gestionarse es notable.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	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.
PROMEDIO	5 - 6	La persona muestra cualidades empáticas adecuadas, pudiendo ponerse en el lugar de los demás, escuchar y entender. Se adapta de manera normal a distintas personas y contextos, teniendo cierto grado de tendencia a sobrellevar situaciones desfavorables y auto gestionarse.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	Existen situaciones en que la persona puede presentar dificultades al momento de ponerse en el lugar de los demás, escuchar y entender. Su adaptación frente a distintas personas y contextos podría resultar más lenta, lo que conlleva a que presente una capacidad relativamente baja para sobrellevar situaciones desfavorables y auto gestionarse.
BAJO	1 - 2	La persona muestra bastantes dificultades al momento de ponerse en el lugar de los demás, escuchar y entender. Tiene bajas posibilidades de adaptarse a distintas situaciones y personas, presentando una capacidad disminuida para sobrellevar situaciones desfavorables y auto gestionarse.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona posee una capacidad sobresaliente para soportar o provocar situaciones conflictivas con el deseo de ganar. Se muestra muy segura de sí misma, logrando asumir riesgos al comportarse de manera enérgica y eficaz.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona posee una gran capacidad para soportar o provocar situaciones conflictivas con el deseo de ganar. Muestra una actitud de gran autoridad y seguridad, pudiendo asumir riesgos y comportarse de manera enérgica y eficaz.
PROMEDIO	5 - 6	La persona es capaz de soportar o provocar situaciones conflictivas con el deseo de ganar. Posee una actitud medianamente autoritaria, mostrando cierta seguridad y pudiendo asumir riesgos. Presenta un nivel normal de energía y eficacia.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 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.
BAJO	1 - 2	A la persona le resulta difícil soportar o provocar situaciones conflictivas o difíciles para ganar. No es de esperar que muestre seguridad ni que tienda a asumir riesgos, mostrándose poco enérgica o eficaz.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona tiene muy buenas cualidades para comprender e identificarse con el resto, presentando una alta objetividad al momento de relacionarse con los demás. Su intuición es sobresaliente y es capaz de integrar un suceso cualquiera en su contexto.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona presenta adecuadas cualidades para comprender e identificarse con el resto, siendo objetiva al momento de relacionarse con los demás. Posee una gran intuición y logra integrar distintas situaciones en su contexto.
PROMEDIO	5 - 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.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	En ocasiones la persona puede presentar dificultades para comprender e identificarse con el resto. Tiende a ser un poco menos objetiva e intuitiva en comparación con los demás, y su capacidad de integrar situaciones dentro de un contexto cualquiera puede verse disminuida con cierta frecuencia.
BAJO	1 - 2	La persona presenta bastantes dificultades para comprender e identificarse con el resto, mostrándose como poco objetiva en sus relaciones interpersonales. Su capacidad de integrar sucesos dentro de un contexto es muy reducida, además de presentar cierta falta de intuición.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona es altamente capaz de adaptarse fácil y rápidamente a distintas personas y situaciones, desenvolviéndose con gran naturalidad. Posee gran flexibilidad para desempeñar sus actividades, interiorizando su rol de manera sobresaliente.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona logra adaptarse fácil y rápidamente a distintas personas y situaciones, siendo capaz de mostrar naturalidad al desenvolverse. Es flexible al momento de realizar sus actividades, interiorizando su rol adecuadamente.
PROMEDIO	5 - 6	La persona posee una mediana capacidad de adaptarse de manera fácil y rápida a distintas personas y situaciones, mostrando un nivel normal de naturalidad al desenvolverse. Suele ser capaz de interiorizar su rol.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	En ciertos contextos la persona puede presentar algunas dificultades para adaptarse a distintas personas y situaciones. Su flexibilidad al momento de realizar sus actividades resulta un poco más baja en comparación con el resto, pudiendo ser capaz de interiorizar su rol en ocasiones puntuales.
BAJO	1 - 2	La persona presenta dificultades para adaptarse de manera sencilla y rápida a distintas personas y situaciones, mostrándose un tanto inflexible al momento de realizar sus actividades, por lo que no es de esperar que presente una gran capacidad para interiorizar su rol.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona posee un nivel de control sobresaliente, mostrándose como dueña de sí misma y con una gran capacidad para administrar su potencial. Tiene un alto nivel de organización y perseverancia, teniendo una excelente habilidad para no mostrar sus sentimientos.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 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 no mostrar sus sentimientos.
PROMEDIO	5 - 6	La persona posee un nivel normal de control, mostrando una tendencia hacia la administración de su potencial y ser dueña de sí misma. Presenta un nivel adecuado de organización y perseverancia, resultando un tanto hábil para ocultar sus sentimientos.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	En ciertas ocasiones, la persona puede presentar algunas dificultades para controlarse y mostrarse como dueña de sí misma. Su capacidad para administrar su potencial es ligeramente más baja en comparación con el resto, pudiendo presentar complicaciones al momento de organizarse y perseverar, ya que le cuesta un poco ocultar sus sentimientos.
BAJO	1 - 2	La persona presenta bastantes dificultades para controlarse y mostrarse como dueña de sí misma. Su capacidad para administrar su potencial es baja, pudiendo tender a la desorganización. No es de esperar que se vea perseverante ni hábil para ocultar sus sentimientos.

Tolerancia a la frustración

Corresponde a la capacidad para soportar circunstancias frustrantes, comprender los fracasos y no implicarse de manera personal en las situaciones.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona soporta situaciones frustrantes de manera muy adecuada. Es capaz de comprender los fracasos y no personalizar las situaciones en que se ve implicada.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona soporta situaciones frustrantes adecuadamente. Comprende los fracasos y no personaliza las situaciones en que se ve implicada.
PROMEDIO	5 - 6	La persona soporta circunstancias frustrantes de manera normal. Generalmente logra comprender los fracasos y tiende a no personalizar las situaciones en que se ve implicada.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	La persona presenta grandes dificultades para soportar circunstancias frustrantes. Tiende a no comprender los fracasos y suele personalizar las situaciones en que se ve implicada.
BAJO	1 - 2	La persona no soporta circunstancias frustrantes ni es capaz de comprender los fracasos. Muestra una alta tendencia a personalizar las situaciones en que se ve implicada.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La capacidad de la persona para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos resulta sobresaliente. Ejemplifica con gran soltura el concepto de Agresividad Comercial, al mostrarse insistente y tenaz.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona muestra una gran capacidad para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos. Ejemplifica adecuadamente el concepto de Agresividad Comercial debido a que se desenvuelve de manera insistente y tenaz.
PROMEDIO	5 - 6	La persona logra entrar en conflicto y soportar desacuerdos de manera normal. Muestra una tendencia hacia la insistencia y tenacidad. Ejemplifica en cierta medida el concepto de Agresividad Comercial debido a que se muestra un tanto insistente y tenaz.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	La persona muestra algunas dificultades para entrar en conflicto y soportar los desacuerdos. En ocasiones logra comportarse de manera insistente y tenaz, sin embargo, en algunas situaciones podría resultarle más difícil.
BAJO	1 - 2	La persona presenta bastantes dificultades para entrar en conflicto y soportar desacuerdos. No es de esperar que actúe de manera insistente y tenaz, ya que no muestra muchas características de Agresividad Comercial.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona posee una voluntad de dominio sobresaliente, siendo capaz de ganar o manipular a los demás de manera muy persuasiva y cautivadora en su entorno. Posee un grado notable de dominancia, mostrándose como si tuviese una jerarquía mucho mayor al resto.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona posee una voluntad de dominio adecuada, logrando ganar o manipular al resto de manera persuasiva y cautivadora en relación con su entorno. Posee buenas cualidades de dominancia, mostrándose como si tuviese una jerarquía mayor al resto.
PROMEDIO	5 - 6	La persona posee un nivel normal de voluntad de dominio, presentando una cierta tendencia a ganar o manipular a los demás de manera persuasiva y cautivadora en su entorno. Posee un grado medio de dominancia, que puede conllevar a que en ocasiones muestre una jerarquía un tanto mayor al resto.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	En ocasiones, la persona podría presentar algunas dificultades para mostrar su voluntad de dominio, presentando una capacidad ligeramente menor al resto para ganar o manipular a los demás de manera persuasiva y cautivadora.
BAJO	1 - 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.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona presenta un grado sobresaliente de seguridad en sí misma, teniendo una gran preferencia por situaciones nuevas o inesperadas y siendo notablemente capaz de enfrentarse a los riesgos cuando sea necesario.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona posee una gran seguridad en sí misma, mostrando una preferencia por situaciones nuevas o inesperadas y logrando enfrentarse a riesgos de manera muy adecuada cuando sea necesario.
PROMEDIO	5 - 6	La persona se presenta como segura de sí misma, mostrando una tendencia hacia las situaciones nuevas o inesperadas, siendo capaz de enfrentarse a los riesgos cuando sea necesario.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	Existen momentos en que la persona puede presentar ciertas dificultades para mostrar su seguridad, lo que puede generar que no presente una preferencia por situaciones nuevas o inesperadas. Su capacidad para enfrentarse a los riesgos es un poco más baja en comparación con el resto.
BAJO	1 - 2	La persona presenta bastantes dificultades para mostrarse segura de sí misma, por lo que no es de esperar que le gusten situaciones nuevas o inesperadas debido a que posiblemente no será capaz de enfrentarse a los riesgos cuando sea necesario.

Actividad

Alude a la preferencia por realizar actividad física y se asocia con agilidad y dinamismo.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona muestra una excelente agilidad y presenta un alto nivel de dinamismo y vigor. Se asocia con una persona muy activa físicamente.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona muestra una gran agilidad y presenta un nivel mayor al promedio de dinamismo y vigor. Se asocia con una persona que prefiere la actividad física más que el sedentarismo.
PROMEDIO	5 - 6	La persona posee una capacidad física normal, mostrando un nivel medio de dinamismo y vigor. Se asocia con una persona que disfruta tanto de la actividad física como del sedentarismo.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	La persona muestra una ligera tendencia hacia actividades que no requieran un alto grado de energía física o vigor. Tiende a preferir el sedentarismo sobre la actividad.
BAJO	1 - 2	La persona muestra una gran preferencia por actividades que no requieran de energía física. Se asocia con una persona que no tiende a ser ágil o dinámica.

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.

Rango	Nota	Descripción
ALTO	9 - 10	La persona posee una aptitud sobresaliente para crear nuevos contactos; se muestra como extravertida y con una alta preferencia por convivir con el resto. Le adjudica especial importancia a establecer relaciones interpersonales.
SOBRE EL PROMEDIO	7 - 8	La persona muestra una gran aptitud para crear nuevos contactos; se muestra como extravertida y con una gran preferencia por convivir con el resto. Considera muy importante establecer relaciones interpersonales.
PROMEDIO	5 - 6	La persona muestra una aptitud normal para crear nuevos contactos; en ocasiones puede ser más o menos extravertida, mostrando una cierta tendencia a convivir con el resto. Le adjudica una importancia media a establecer relaciones interpersonales.
BAJO EL PROMEDIO	3 - 4	En ciertos contextos, la persona puede presentar algunas dificultades para crear nuevos contactos; su nivel de extraversión es ligeramente más bajo que el resto, pudiendo preferir estar sola en algunas ocasiones.
BAJO	1 - 2	La persona presenta bastantes dificultades para crear nuevos contactos. En la mayoría de las ocasiones prefiere estar sola y es más bien introvertida.