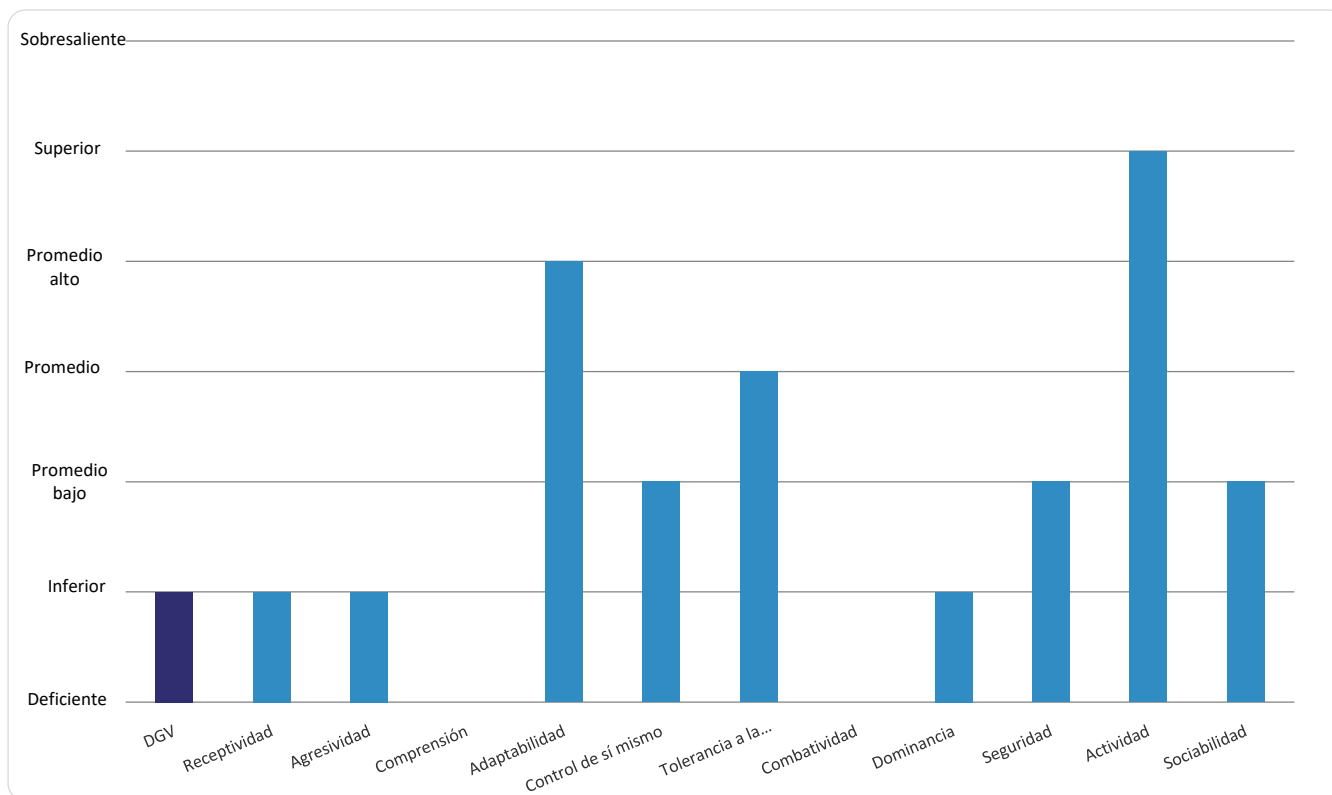


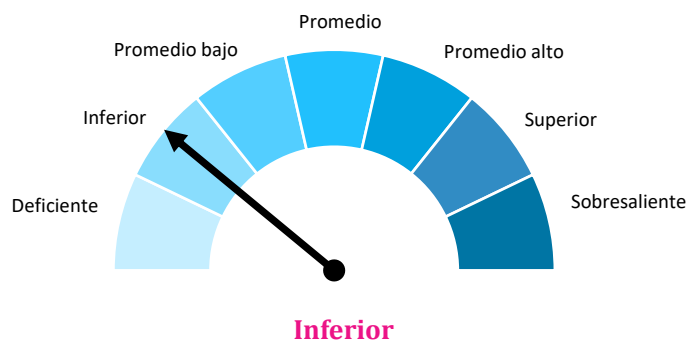
Perfil de: **Usuario de prueba 0**
 Correo electronico:
 Posición: **Usuario de prueba**

Fecha de aplicación: **2/Jan/2024**

IPV - Inventario de personalidad en ventas.



DGV (Disposición general para ventas)



Esta persona muestra una disposición general para la venta menor que el promedio de la mayoría de la gente, tiene dificultad para establecer o cerrar una venta así como problemas de asertividad, tiene poca motivación y potencial para estimular a un posible cliente.

Descripción Cualitativa de cada área

Receptividad

Es una persona con deficiencia en el tacto con los demás, en otras palabras; apática que no comprenderá ni entenderá, ni escuchará. Sera frio y calculador en situaciones sociales y posee cierta tendencia a actuar con impulsividad.

Inferior

Agresividad comercial

Es una persona apacible que busca la armonía antes que la confrontación comercial, tiende a ser tranquila y a evitar problemas, así como a ser indirecta en sus enfoques. Por lo general calcula cuidadosamente los riesgos antes de ofertar cualquier acuerdo comercial. rechazara los riesgos para no comprometerse.

Inferior

Comprensión

Indica ser una persona poco empático y objetivo en sus relaciones humanas, se involucra con las personas más allá de lo debido, tiene tendencias a ser muy emotivo y sentimental.

Deficiente

Adaptabilidad

Cuenta con habilidades para adaptarse fácil rápidamente a situaciones y personas diferentes y es flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relaciones humanas.

Promedio alto

Control de sí mismo

Muestra elementos para determinar que es una persona controlada, dueña de sí misma, capaz de una buena administración de su potencial psicológico. Es una persona organizada y perseverante.

Promedio bajo

Tolerancia a la frustración

Es una persona que soporta adecuadamente las acciones frustrantes, es capaz en cierta medida de comprender los fracasos y por lo regular no tomara de manera personal las situaciones en las que se vea implicada.

Promedio

Combatividad comercial

Suele ser una persona que será capaz de entrar en conflicto con cualquier grupo de personas, aceptara. Aceptará los acuerdos ya sea que dictamine la empresa o el jefe inmediato para no entrar en discusión y/o polémica; es una persona moldeable y adaptable para no entrar en antagonismos, será incapaz de discutir, refutar y contradecir. No será lo que se llama "Agresividad comercial"

Deficiente

Dominancia

Manifiesta ser una persona con un bajo grado de dominio, no será competitivo ni persuasivo (Bajo manejo de conceptos y verbalización muy limitada) trabajara con el grupo de personas sin llevar el liderazgo del equipo. Sumiso en su entorno ya sea social y/o laboral, sin tender al dominio o la manipulación de personas.

Inferior

Seguridad en si mismo

Es una persona segura de sí misma, le gustan las situaciones novedosas e inesperadas, capaz de enfrentarse a los riesgos manejando sus recursos comerciales de forma adecuada.

Promedio bajo

Actividad (física)

Es una persona activa y dinámica en el sentido físico, y no soporta la pasividad, monotonía o rutina del trabajo e inactividad (persona pro-activa). Es una persona que pone en movimiento a su equipo de trabajo para ser más productivo.

Superior

Sociabilidad

Muestra tener rasgos de una persona extrovertida, tiene la capacidad de crear nuevos contactos y convivir con los demás, suele ser sensible a las relaciones humanas y prefiere estar acompañado que solo.

Promedio bajo