

POLYGRAPH

Experto en Provisión de Técnicas para la Selección de Personal

Evaluaciones Psicométricas | Tipos de Pruebas | Test de Adaptabilidad al Puesto

Información General

INVENTARIO PROFESIONAL DE VENTAS (IPV)

El IPV aporta información útil en los procesos selectivos hacia puestos de trabajo relacionados con la comercialización de todo tipo de productos. Para este fin no es posible determinar un único modelo o patrón típico de la personalidad de los vendedores, por lo que el IPV pone de manifiesto un núcleo amplio de características de personalidad cuya presencia parece indispensable para el éxito del profesional de la venta.

Los rasgos evaluados en este inventario son:

Comprensión: aptitud para la empatía, capacidad para situarse en el lugar del cliente, saber escuchar, intuición.

Adaptabilidad: Flexibilidad, capacidad para adaptarse, aptitud para desempeñar un papel, mimetismo.

Control de sí mismo: Disciplina personal, estabilidad emocional, perseverancia, tenacidad.

Tolerancia a la frustración: capacidad para soportar las situaciones de inferioridad o de digerir los fracasos, aptitud para dosificar la implicación en una situación.

Combatividad: acometividad comercial, afán de vencer, capacidad para luchar.

Dominancia: Dominio personal, persuasión, ascendencia, autoridad natural, don de cautivar al cliente, capacidad de manipulación, voluntad de poder.

Seguridad: que define una persona segura de sí misma, confiada de sí misma.

Actividad: que apunta a una persona dinámica entusiasta, vigorosa, enérgica animosa, activa.

Sociabilidad: Aptitud para establecer contactos, inteligencia social, gusto por las relaciones personales, don de gentes.

Gusto por el juego: deseo de aventura y de juego, aceptación de riesgos, vivir al día, afán lúdico.

POLYGRAPH

Experto en Provisión de Técnicas para la Selección de Personal



Ejemplo de Resultados

INVENTARIO PROFESIONAL DE VENTAS (IPV)

El diagnóstico para ANA es el siguiente:

<DGV> Posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra un matiz de combatividad para persuadir al cliente, pero al mismo tiempo control de sí mismo. Cuenta con rasgos de personalidad acordes con actividades comerciales.

<R. RECEPTIVIDAD> En cuanto cualidades empáticas está por debajo del promedio y su capacidad de adaptación a situaciones y personas diferentes, es baja, quizá sea poco tolerable a la frustración.

<A. AGRESIVIDAD> Es capaz de soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, es seguro de sí, no rechazan los riesgos.

<I. COMPRENSIÓN> Posee empatía y objetividad en sus relaciones humanas por debajo del promedio, es intuitivo e integrador.

<II. ADAPTABILIDAD> Su habilidad para adaptarse a situaciones y personas está por debajo del promedio.

<III. CONTROL DE SI MISMO> Es controlado, dueño de sí mismo, capaz de una buena administración de su potencial psicológico o físico; es organizado y perseverante; hábil para ocultar sentimientos. <IV. TOLERANCIA A LA FRUSTRACIÓN> Soporta adecuadamente las acciones frustrantes, capaz de comprender los fracasos y no personaliza demasiado las situaciones en que se ve implicado.

<V. COMBATIVIDAD> Es 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> Tiene poca voluntad de dominio o de ganar, poco persuasivo.

<VII. SEGURIDAD> Inseguro, no goza con las situaciones novedosas e inesperadas; difícilmente se enfrentaría a riesgos.

<VIII. ACTIVIDAD> Es muy activo y dinámico en el sentido físico, que soporta mal la pasividad e inactividad.

POLYGRAPH

Experto en Provisión de Técnicas para la Selección de Personal



<IX. SOCIABILIDAD> Es introvertido, poco capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, gusta en ocasiones de la soledad.

