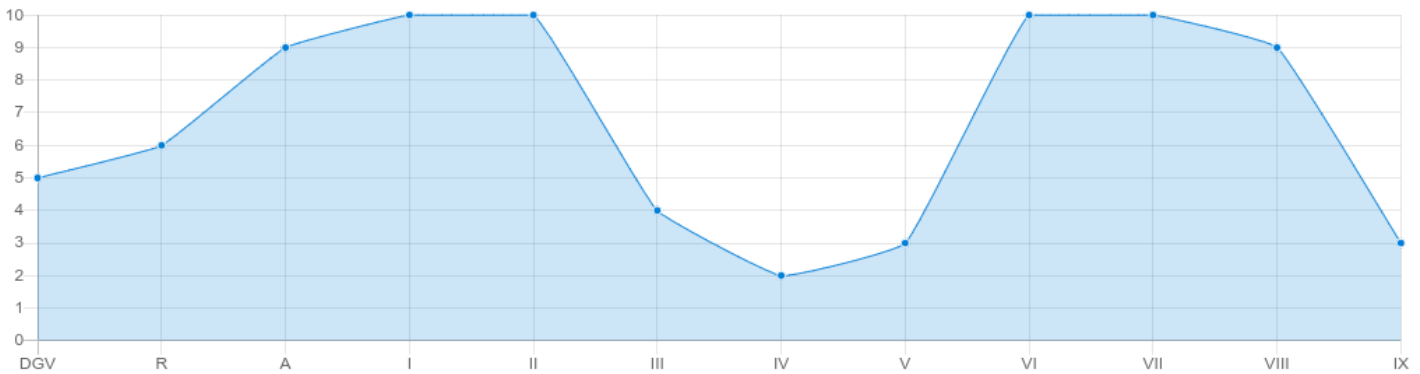


Evaluado: **Usuario de Prueba**  
Email: **contacto@psicometricas.mx**  
Aplica a puesto: **prueba**

Fecha de asignación  
**2022-06-17 18:11:53**  
Fecha de termino  
**2022-06-17 18:29:15**

## IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD PARA VENDEDORES



DGV: Disposición General para la Venta

**Promedio** Posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra combatividad que le permite persuadir al cliente, pero al mismo tiempo, control de sí mismo. En sí, cuenta con rasgos de personalidad acordes a actividades comerciales

A: Agresividad

**Alto** El índice de agresividad comercial por arriba del promedio, señala a una persona sumamente activo y dinámico, que cuenta con gran capacidad para soportar y provocar situaciones conflictivas, orientado a ganar, a dominar, a persuadir.

R: Receptividad

**Promedio** Es una persona que sabe ponerse en lugar de los demás, sabe escuchar y comprender, cuenta con capacidad de adaptación a personas y circunstancias, posee control de si mismo y resistencia a la frustración.

I: Comprensión

**Alto** El índice de comprensión por arriba del promedio, muestra a una persona por demás empático y objetivo en sus relaciones humanas, con gran capacidad intuitiva y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.

II: Adaptabilidad

**Alto** El índice de adaptabilidad por arriba del promedio, muestra a una persona con una gran habilidad para adaptarse a situaciones y personas de manera fácil y rápida, es muy flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relación.

### III: Control de sí mismo

**Bajo** Es una persona que muestra un índice de control en sí mismo ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, intenta ser dueño de sí mismo a través de la administración de su potencial psicológico y/o físico, regularmente suele ser organizado y perseverante.

### IV: Tolerancia a la frustración

**Muy bajo** Es muy poco tolerante y a veces no logra dejar de personalizar las situaciones en que se ve implicado.

### V: Combatividad

**Bajo** Es una persona que no gusta de provocar conflictos y no siempre soporta los desacuerdos, su agresividad comercial está ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente.

### VI: Dominio

**Alto**: El índice de dominio por arriba del promedio, señala a una persona con una gran voluntad de dominio, con una actitud ganadora, manipulador, persuasivo y cautivador, es dominante y con actitud ascendente propia de personas con jerarquía.

### VII: Seguridad

**Alto**: El índice de seguridad por arriba del promedio, muestra a un individuo por demás seguro de sí mismo, que gusta de situaciones novedosas e inesperadas, capaz de enfrentarse a riesgos e incluso atreverse a buscarlos, siempre y cuando considere que éstos le traerán ganancias.

### VIII: Actividad

**Alto**: El índice de actividad por arriba del promedio, muestra a una persona que gusta de actividades deportivas, no soporta la pasividad física.

### IX: Sociabilidad

**Bajo**: Es una persona que muestra un índice de sociabilidad ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, así bien, muestra ser hasta cierto punto extrovertido y capaz de crear nuevos contactos; gusta de convivir con los demás y prefiere estar acompañado que solo.