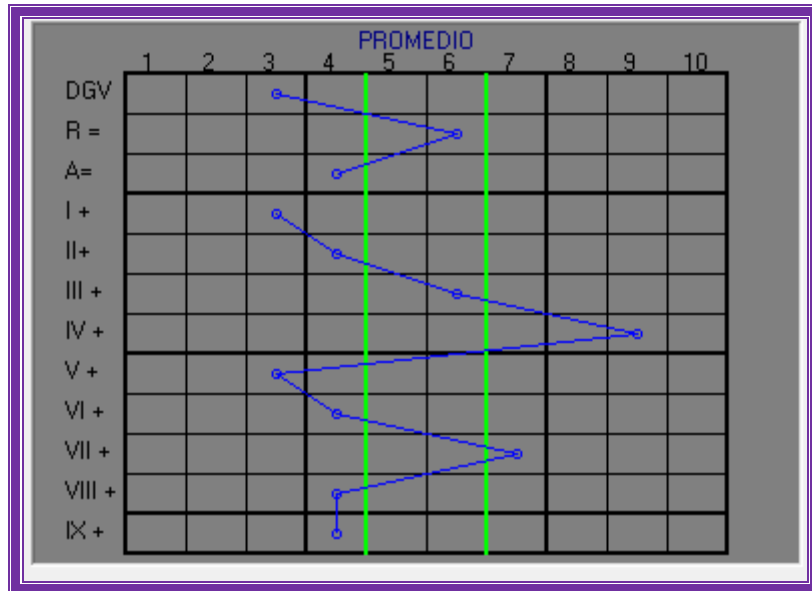


TEST “IPV – INVENTARIO DE PERSONALIDAD PARA VENTAS”

Escala	PD	PT
DGV	8	3
R =	21	6
A=	11	4
I +	3	3
II+	4	4
III +	6	6
IV +	8	9
V +	3	3
VI +	3	4
VII +	4	7
VIII +	1	4
IX +	4	4



INTERPRETACIÓN DE FACTORES

DGV (Disposición General para la Venta)	Alan muestra una disposición general para la venta ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, es decir, posee cierta facilidad para establecer relaciones con los demás, tiene una actitud hasta cierto punto combativa, así como el suficiente control de sí mismo, lo cual le podría ayudar en actividades relacionadas con la venta.
R (Receptividad)	Sabe ponerse en lugar de los demás, sabe escuchar y comprender. Cuenta con capacidad de adaptación tanto a personas como a circunstancias. Posee control de sí mismo, además de contar con resistencia a la frustración.
A (Agresividad)	Es una persona activa y dinámica. Tiene capacidad para soportar y provocar situaciones conflictivas con el deseo de ganar. Posee una actitud dominante por poder o ascendencia. Es seguro de sí mismo. Le gustan los riesgos.
I (Comprensión)	Posee empatía y objetividad en sus relaciones humanas en un nivel ligeramente menor al promedio. Es intuitivo e integrador.
II (Adaptabilidad)	Alan cuenta con la habilidad para adaptarse fácil y rápidamente a situaciones y a personas diferentes. Es flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relación.

III (Control de sí mismo)	Es una persona controlada y dueña de sí misma. Tiene la capacidad de administrar su potencial psicológico o físico. Es una persona organizada y perseverante, además de ser hábil para ocultar sus sentimientos.
IV (Tolerancia a la frustración)	Su índice de tolerancia a la frustración se encuentra por arriba del promedio, lo cual significa que posee una gran capacidad para soportar acciones frustrantes, comprende los fracasos (e incluso puede llegar a aprender de ellos). Cuando llega a tener un tropiezo, no personaliza las situaciones en que se ve implicado.
V (Combatividad)	Es una persona a la que no le gusta provocar conflictos y no siempre soporta los desacuerdos. Su nivel de agresividad comercial está ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente.
VI (Dominio)	Es una persona con voluntad de dominio, con deseos de ganar, de manipular. Es persuasivo, cautivador, dominante y con actitud ascendente propia de personas con jerarquía.
VII (Seguridad)	Alan es seguro de sí mismo. Le gustan las situaciones novedosas e inesperadas. Es capaz de enfrentarse a riesgos.
VIII (Actividad)	Es una persona activa, a la cual no le gusta la pasividad.
IX (Sociabilidad)	Es extrovertido, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás. Es sensible a las relaciones humanas y prefiere estar acompañado que solo.