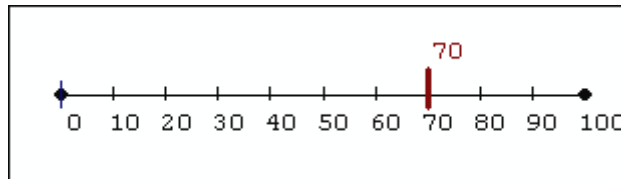


<b>NOMBRE COMPLETO</b>	XXX -- --- ----	<b>FOLIO:</b>	1,534
<b>CLAVE DE IDENTIFICACIÓN</b>	---XXX19631107M--04	<b>REALIZADO:</b>	12:01:2006
<b>EDAD</b>	42	<b>IMPRESO:</b>	26:04:2006

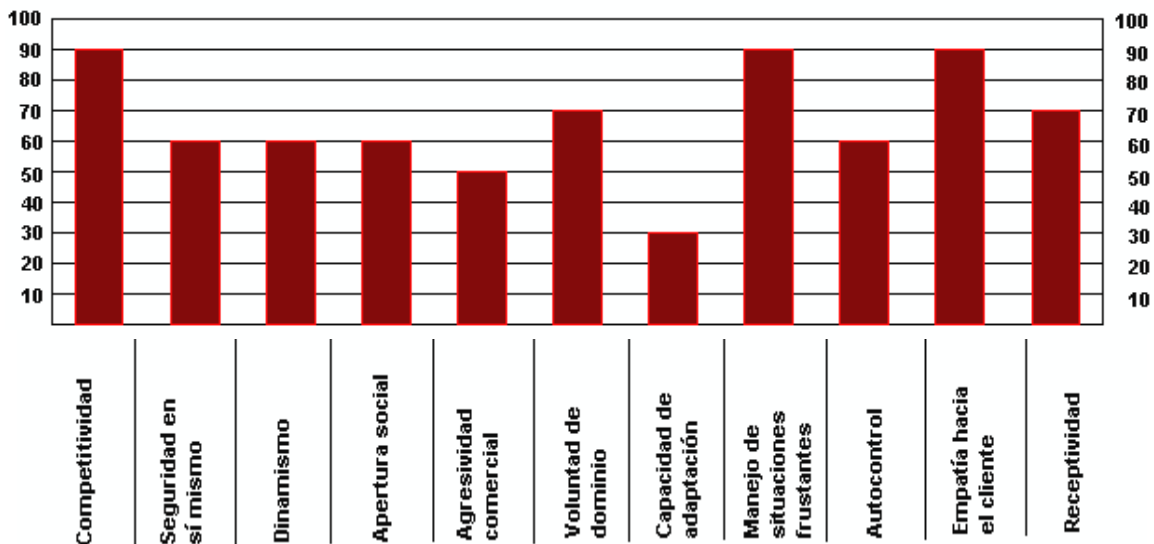
## EVALUACIÓN DE APTITUD PARA LAS VENTAS

### APTITUD GENERAL PARA LAS VENTAS



ESCALA	PUNTUACIÓN
COMPETITIVIDAD	90
SEGURIDAD EN SI MISMO	60
DINAMISMO	60
APERTURA SOCIAL	60
AGRESIVIDAD COMERCIAL	50
VOLUNTAD DE DOMINIO	70
CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN	30
MANEJO SIT. FRUSTANTES	90
AUTOCONTROL	60
EMPATÍA HACIA EL CLIENTE	90
RECEPTIVIDAD	70

<b>APTITUD GENERAL PARA VENTAS</b>	<b>70</b>
------------------------------------	-----------



<b>NOMBRE COMPLETO</b>	XXX -- --- ----	<b>FOLIO:</b>	1,534
<b>CLAVE DE IDENTIFICACIÓN</b>	---XXX19631107M--04	<b>REALIZADO:</b>	12:01:2006
<b>EDAD</b>	42	<b>IMPRESO:</b>	26:04:2006

## EVALUACIÓN DE APTITUD PARA LAS VENTAS

### RESUMEN

**INTRODUCCIÓN.** La Evaluación de aptitud para las ventas aporta información sobre características de personalidad del evaluado esenciales para el desempeño exitoso en cualquier rama dentro del área de las ventas

Se trata de una persona por lo general confiada y segura de sí misma. Maneja adecuadamente las situaciones nuevas e inesperadas y consigue enfrentar riesgos repentinos.

Tiende a ser activo físicamente y a involucrarse en actividades deportivas que le permitan ejercitarse.

Es capaz de establecer nuevos contactos y relaciones cuando es necesario. Tiende a ser extrovertido y sabe disfrutar de la compañía de otros. Se da cuenta de la importancia de establecer relaciones interpersonales.

Es capaz de entrar en conflicto y desacuerdos con tal de lograr sus objetivos. Tiene la agresividad necesaria para desempeñar de manera adecuada labores comerciales.

Consigue manipular con gran éxito a situaciones y personas con el fin de lograr un objetivo. Es altamente persuasivo y cautivador en sus relaciones con otros.

Es altamente dinámico, activo, dominante y seguro de sí mismo. Maneja con éxito las situaciones conflictivas y los riesgos y llega a buscarlos activamente si ello le permite alcanzar sus objetivos. Posee un elevado nivel de agresividad comercial por lo que desempeñará de manera excelente labores de apertura de mercados.

Se le dificulta adaptarse a distintas circunstancias o personas y tiende a ser rígido en su manera de actuar. Preferirá desempeñar cierto tipo de roles y tener cambios moderados en su rutina.

Tiene una gran tolerancia a la frustración y excelente capacidad para superar los fracasos. No personaliza en absoluto las situaciones adversas.

Es una persona controlada y con buen dominio de sí misma. Sabe ocultar sus sentimientos cuando es necesario y consigue una buena administración de sus recursos físicos y psicológicos. Es organizado y perseverante en el logro de objetivos.

Muestra gran empatía al relacionarse con otros; es sumamente intuitivo y comprensivo respecto

<b>NOMBRE COMPLETO</b>	XXX -- --- ----	<b>FOLIO:</b>	1,534
<b>CLAVE DE IDENTIFICACIÓN</b>	---XXX19631107M--04	<b>REALIZADO:</b>	12:01:2006
<b>EDAD</b>	42	<b>IMPRESO:</b>	26:04:2006

## EVALUACIÓN DE APTITUD PARA LAS VENTAS

de lo que le ocurre a los demás. Tiene gran capacidad para evaluar las situaciones de manera objetiva.

Es muy empático y comprensivo respecto de lo que le sucede a los demás. Se adapta fácilmente a situaciones y personas novedosas o inesperadas. Su capacidad de escuchar a otros, su tolerancia a la frustración y su control de sí mismo son altos, por lo que desarrollará bien actividades de venta relacionadas con la conservación de mercados.

**APTITUD GENERAL PARA LAS VENTAS.** Se le facilita establecer relaciones comerciales exitosas, pues posee un elevado nivel de combatividad comercial, a la vez que buen control de sí mismo. Tiene las habilidades básicas necesarias para llevar a cabo con éxito labores de ventas.