

IPV Inventario de Personalidad para Vendedores

ECPA

Adaptadores: Dpto. de I+D+i de TEA Ediciones.



Aplicación: Individual o Colectiva

Tiempo: 40 Minutos Aproximadamente.

Edad: Adultos.

No. de Ítems: 87

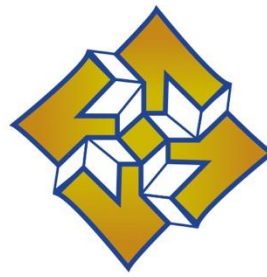
Sistema de Corrección: Pin x 25 usos

Evaluación de las características de personalidad que se relacionan con el éxito de labores de ventas. Mide 9 rasgos primarios de la personalidad junto con dos factores generales (Receptividad y Agresividad) y otro denominado Disposición general para la venta. El **inventario de Personalidad para vendedores (IPV)** es un instrumento que permite evaluar, por una parte, la **disposición general para la venta** y, por otra, construir un **perfil individual de personalidad** basado en las dimensiones que juegan un papel relevante en menor o mayor medida en las profesiones comerciales:

Dimensiones generales:

DVG. Disposición general para las ventas: Es un índice general que permite discriminar a las personas con mejores dotes comerciales.

R. Receptividad: Mide aspectos tales como la empatía, la capacidad de adaptación a los cambios (flexibilidad) y de autocontrol y la resistencia a la frustración.



A. Agresividad: Representa la capacidad de la persona para soportar situaciones conflictivas o de generarlas por motivos competitivos.

Rasgos de Personalidad:

Comprensión. Hace referencia a la aptitud para la empatía, la capacidad para situarse en el lugar del cliente, para saber escuchar y a la situación.

Adaptabilidad. Representa la flexibilidad, la capacidad para adaptarse, la aptitud para desempeñar un papel y el mimetismo.

Control de sí mismo. Indica la capacidad de disciplina personal, estabilidad emocional, perseverancia y tenacidad.

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

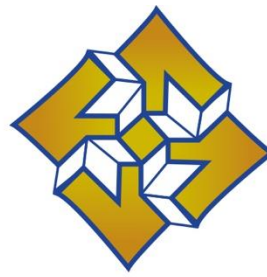
Combatividad. Evalúa la acometividad comercial, el afán de vencer y la capacidad para luchar.

Dominancia. Hace referencia al dominio personal, la persuasión, la ascendencia, la autoridad natural, el don de cautivar al cliente, la capacidad de manipulación y la voluntad de poder.

Seguridad. Mide aquellos aspectos que definen a una persona segura de sí misma, confiada en sí misma.

Actividad. Representa los aspectos propios de una persona dinámica, entusiasta, vigorosa, enérgica, animosa, activa.

Sociabilidad. Indica la aptitud para establecer contactos, la inteligencia social, el gusto por las relaciones personales y el don de gentes.



EL JUEGO COMPLETO INCLUYE:

1 manual Técnico

10 cuadernillos

25 hojas de respuesta

1 pin de calificación por 25 usos el sistema arroja únicamente perfil grafico (no tienen caducidad)

Esta prueba cuenta con el pin opcional E INFORME como su aplicación mediante la modalidad Online.