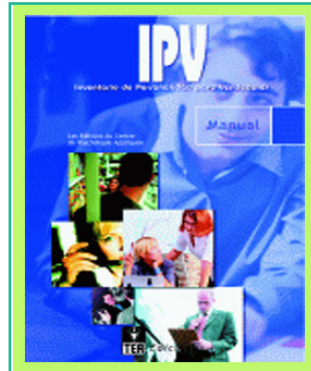


INVENTARIO DE PERSONALIDAD PARA VENDEDORES - IPV.



Características.	
Categoría:	Orientación Vocacional y Ocupacional.
Objetivo:	Evaluación de la personalidad relacionada con el éxito en las labores de ventas.
Aplicación:	Individual, colectiva
Tiempo:	40 minutos aproximadamente.
Edad:	Adultos.
Material:	Manual y Cuadernillo con material de aplicación.
Ámbitos:	Laboral - Organizacional.

Contenido

El IPV, Inventario de Personalidad para Vendedores, es una herramienta que si bien fue creada por el “Centre de Psychologie Appliquée” de París en 1977, ha sido posteriormente traducida y estandarizado por TEA Ediciones para España en 1983 y México (Cerde et al, 1996).

La prueba ha sido elaborada desde un enfoque que considera la operación de venta vinculada, fundamentalmente, a la naturaleza de las relaciones interpersonales entre vendedor y comprador, donde en consecuencia el éxito de la operación de venta dependerá de las características de la personalidad del vendedor en la medida en que tales características condicionan la naturaleza y la calidad de la relación. En este sentido el IPV permite, por una parte, evaluar la disposición general para la venta y, por otra, elaborar un perfil individual basado en las dimensiones de personalidad que juegan un papel importante en las profesiones comerciales.

La prueba tiene como finalidad, medir la personalidad del vendedor y a través de ella poder identificar el mejor desempeño comercial. Ella permite elaborar un perfil de algunas variables de personalidad que forman parte del núcleo de características necesarias para el éxito profesional en tareas de venta, y está formada por 87 elementos que presentan situaciones profesionales y de la vida cotidiana en las que el sujeto puede proyectarse eligiendo la que le parece más adaptada.

La prueba proporciona puntuaciones en 9 rasgos primarios: Comprensión, Adaptabilidad, Control de sí mismo, Tolerancia a la frustración, Combatividad, Dominancia, Seguridad, Actividad y Sociabilidad. Además, ofrece dos factores generales, Receptividad y Agresividad, y una puntuación global de Disposición

general para la venta

FACTORES DE ORDEN SUPERIOR:

Receptividad (R): Se refiere a la relación y flexibilidad hacia las demás personas, evalúa el grado de la persona para ponerse en el lugar de los demás, escuchando y comprendiendo las necesidades de otros.

Agresividad: Evalúa la capacidad para soportar situaciones conflictivas con una actitud dominante, por poder o por ascendencia en personas que no rechazan los riesgos por algo útil, son activos y dinámicos.

Disposición general para la venta (DGV): Es el índice más discriminativo de los buenos vendedores. Señala a la persona que tiene facilidad para establecer en la venta relaciones con los demás, con matices de combatividad para elevar las ventas o persuadir al cliente, pero moderada por un control suficiente de sí mismo.

DIMENSIONES DE COMOPORTAMIENTO

I. Comprensión. Evalúa que tanto la persona es empática y objetiva en sus relaciones humanas, integrando en su contexto un suceso cualquiera.

II. Adaptabilidad. Califica con qué facilidad y rapidez la persona se adapta a las situaciones nuevas y al relacionarse con gente desconocida. Evalúa la flexibilidad en sus actividades intelectuales y si es capaz de desempeñar su nuevo papel en situaciones desconocidas.

III. Control de sí mismo. Evalúa que tanto la persona es dueña de sí misma y si es capaz de poseer una buena administración de su potencial intelectual, emocional y físico. También valora que tanto es organizada, perseverante y hábil para ocultar sus sentimientos.

IV. Tolerancia hacia la Frustración. Indica una persona que soporta adecuadamente las acciones frustrantes, es capaz de comprender los fracasos, aunque sean provisionales, y no personaliza demasiado las situaciones en que se ve implicado.

V. Combatividad. Valora al sujeto capaz de entrar en conflicto y soportar los desacuerdos, es una persona persistente y polémica que ejemplifica lo que se llama "Agresividad comercial".

VI. Dominancia. Evalúa que tanto la persona posee una voluntad de dominio, de ganar o de manipular a los demás, persuasivo o cautivador en su entorno, dominante o con ascendencia.

VII. Seguridad. Califica a la persona segura de sí misma, que le gustan las situaciones nuevas o inesperadas y que es capaz de enfrentarse a riesgos sin perder la calma y la estabilidad emocional.

VIII. Actividad. Se refiere a una persona activa y dinámica en el sentido físico, que no soporta la pasividad e inactividad por mucho tiempo.

IX. Sociabilidad. Valora que tanto la persona es extrovertida, es decir, si la persona es capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás dándole la importancia a las relaciones humanas.

La prueba se compone de pares de frases, en donde el evaluado debe elegir de cada par, aquella que más se asemeje a tu forma de ser o de pensar.

Disponible aplicación on-line en www.e-teaediciones.com

.

.



Volver a Catálogo

Volver a Intereses Motivaciones

EDITORIAL BIOPSIQUE

<http://www.biopsique.cl>

contacto: Grisel Estay. [mailto: biopsique@indepesi.cl](mailto:biopsique@indepesi.cl); gediaztendero@hotmail.com