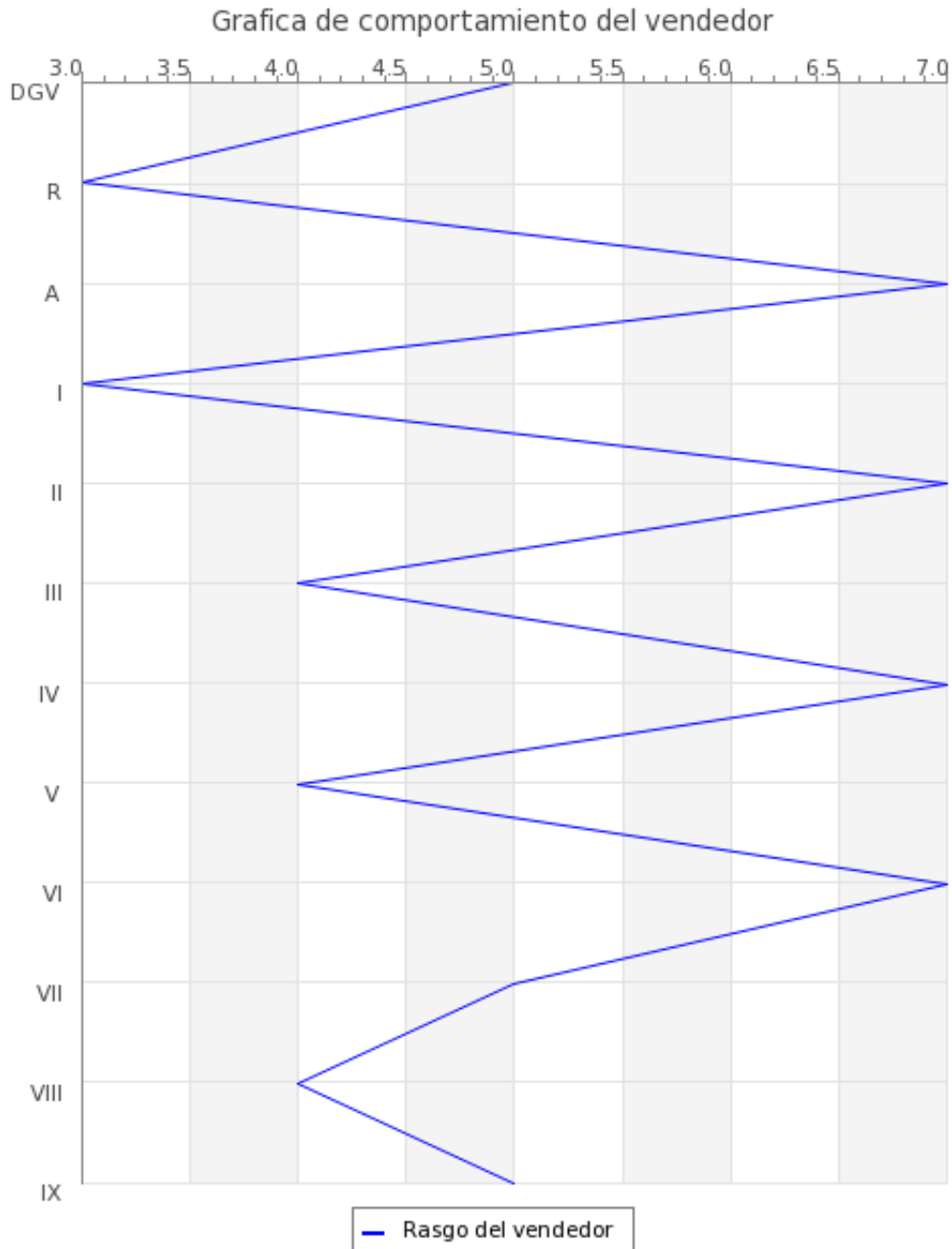


Ejemplo De Resultado

Resultado cuestionario de comportamiento del vendedor



DGV. Disposición General para la Venta

Indica que es una persona con facilidad para establecer y elevar las ventas, asimismo, persuadir al cliente, contando con un moderado control de sí mismo.

R. Receptividad

Es una persona con deficiencia en el tacto con los demás, en otras palabras; apática que no comprenderá ni entenderá, ni escuchara, etc. Será frío y calculador en situaciones sociales, tendrá dificultad en la adaptabilidad, así como poca tolerancia a la frustración. No correspondería con el tipo de venta

A. Agresividad

Manifiesta ser una persona con gran capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar (alto empuje), implica la actitud de retos por poder o bien por ascender, se maneja bien en la toma de decisiones, es seguro de sí mismo, no rechaza los riesgos por algo inútil, es activo y dinámico. Es una persona agresiva competitiva para las ventas, da una apertura de mercados.

I. Comprensión

Manifestara ser un sujeto que se involucrara con las personas, más allá de lo debido, ya que no será tan objetivo, y se comprometería en una relación mas profunda, tendera a ser muy emotivo y sentimental.

II. Adaptabilidad

Señala una persona con una amplia adecuación social, que rápidamente se adaptara a cualquier situación, se relaciona con personas que nunca ha visto, es flexible en sus actividades (intelectuales o de relación), y capaz de desempeñar su papel y de cierto mimetismo. (Líder camaleón).

III. Control de sí mismo

Señala ser una persona que tendrá dificultades en controlar sus acciones, manifestara sus sentimientos con el grupo que lo rodea ya sea en las relaciones humanas o relaciones interpersonales, no discriminara a estos dos grupos. Así mismo, no será buena la administración de su potencial intelectual (pensamiento disperso) psicológico y físico.

IV. Tolerancia a la frustración

Nos indica a una persona que soportara adecuadamente las acciones frustrantes, capaz de comprender los fracasos (aunque fueron provisionales) y que no personaliza demasiado las situaciones en que se ve implicado.

V. Combatividad

Manifiesta ser una persona que será capaz de entrar en conflicto con cualquier grupo de personas, máxime en ambientes conflictivos. Aceptara los acuerdos ya sea que dictamine la empresa o el jefe inmediato para no entrar en discusión y/o polémica; es una persona moldeable y adaptable para no entrar en antagonismos. No será lo que se llame agresividad competitiva.

VI. Dominancia

Señala a personas con un alto grado de dominio de ganar, competir, o manipular a los demás, persuasivo (facilidad o un amplio margen de vocabulario y conceptos), cautivador en su entorno, dominante o con ascendencia, esa cualidad propia de personas de elevada jerarquía.

VII. Seguridad

Indica a una persona segura de sí mismo, que le agrada las situaciones nuevas o inesperadas ya que será capaz de enfrentarse, si es necesario a los riesgos, y si así fuera en ambientes difíciles resultaría una persona retadora para solventar alguna dificultad ya sea para él o para el grupo que le rodea.

VIII. Actividad

Será una persona con poca iniciativa y pasiva, le agrada el trabajo monótono y repetitivo, que no demande mucho esfuerzo físico, le costara trabajo la toma de decisiones.

IX. Sociabilidad

Se refiere a una persona extrovertida, capaz de crear nuevos contactos y convivir con los demás, prefiere la compañía que la soledad, es sensible a la importancia de las relaciones humanas.