

Interpretación automática de exámenes psicométricos.

El test **IPV** permite evaluar la disposición general para la venta y las dimensiones de receptividad y agresividad en profesionales comerciales. Este test está diseñado para evaluar rasgos específicos de la personalidad que son beneficiosos para los puestos de venta y comerciales.

Este test utiliza una serie de ítems basado en actividades de la vida cotidiana. Entre las instrucciones dadas se recomienda contestar con sinceridad a las preguntas, pero no debemos olvidar que el objetivo del test es medir una serie de factores relacionados con el puesto de trabajo a ocupar.

Que mide el test psicométrico **IPV**

El test **IPV** evalúa un amplio conjunto de características de personalidad consideradas relevantes para el éxito de los profesionales comerciales. Sin embargo, corresponde al profesional determinar el grado en el que el candidato o candidata debe poseer esas características de personalidad en una situación o puesto concreto. Esto implica definir el perfil de puntuaciones del IPV deseado y evaluar el ajuste obtenido por la persona evaluada.

- ✓ El test IPV presenta situaciones realistas para evaluar la capacidad del candidato para resolver problemas.
- ✓ El test IPV identifica cómo se relaciona el postulante con otras personas en el ámbito comercial o de negocios.
- ✓ Conoce la capacidad de tomar de decisiones en situaciones de gravedad variables
- ✓ El test IPV también permite descubrir el manejo de recursos del candidato para impulsar las ventas.

Ventajas de aplicar la prueba IPV en línea con **Mexican People HR**

Conocer

El test **IPV** ayuda a los vendedores a conocer mejor sus fortalezas y debilidades, lo que les permite enfocarse en mejorar sus habilidades y trabajar en sus áreas de debilidad.

Identificar

El test **IPV** ayuda a los gerentes de ventas a seleccionar y contratar a vendedores con mayor potencial de éxito al identificar las habilidades y características de personalidad importantes para el trabajo de ventas.

Desarrollar

El test **IPV** ayuda a los vendedores a desarrollar una mejor comprensión de cómo interactuar y comunicarse con los clientes, lo que les permite adaptar su enfoque de ventas a las necesidades y preferencias de cada cliente individual.

¿Qué factores analiza el test **IPV** ?

Factor DGV: Disposición General para la Venta. Evalúa la destreza de la persona para realizar una venta.

Factor A: Agresividad. Capacidad para soportar conflictos.

Factor R: Receptividad. Habilidad para recibir y procesar información de manera receptiva.

Factor I: Comprensión. Capacidad para incorporar sucesos al entorno existente y nivel de empatía.

Factor II: Adaptabilidad. Habilidad para ajustarse a las necesidades de otra persona.

Factor III: Control de sí mismo. Nivel de manejo del potencial intelectual, psicológico y físico.

Factor IV: Tolerancia a la Frustración. Capacidad para soportar y comprender frustraciones en situaciones diarias.

Factor V: Combatividad. Capacidad para involucrarse en conflictos y manejar desacuerdos.

Factor VI: Dominancia. Tendencia a dominar, ganar o manipular situaciones o personas.

Factor VII: Seguridad. Medida de la confianza y destreza al enfrentarse a riesgos.

Factor VIII: Actividad. Nivel de eficacia y energía del individuo.

Factor IX: Sociabilidad. Capacidad para interactuar con otros y nivel de empatía hacia ellos.



Solicitar cotización



Ejemplo de reporte

Evaluated: **Ejemplo**
Email: **vacante@ejemplo.com**
Applies to position: **Ejemplo Vacante**

Assignment date: **XXXX-XX-XX 00:00:00**
Termination date: **XXXX-XX-XX 00:00:00**

IPV - INVENTARIO DE PERSONALIDAD PARA VENDEDORES



DGV: Disposición General para la Venta

Promedio Posee facilidad para establecer relaciones con los demás, muestra combatividad que le permite persuadir al cliente, pero al mismo tiempo, control de sí mismo. En sí, cuenta con rasgos de personalidad acordes a actividades comerciales

A: Agresividad

Alto El índice de agresividad comercial por arriba del promedio, señala a una persona sumamente activo y dinámico, que cuenta con gran capacidad para soportar y provocar situaciones conflictivas, orientado a ganar, a dominar, a persuadir.

R: Receptividad

Promedio Es una persona que sabe ponerse en lugar de los demás, sabe escuchar y comprender, cuenta con capacidad de adaptación a personas y circunstancias, posee control de si mismo y resistencia a la frustración.

I: Comprensión

Alto El índice de comprensión por arriba del promedio, muestra a una persona por demás empático y objetivo en sus relaciones humanas, con gran capacidad intuitiva y capaz de integrar en su contexto un suceso cualquiera.

Evaluated: **Ejemplo**
Email: **vacante@ejemplo.com**
Applies to position: **Ejemplo Vacante**

Fecha de asignación: **XXXX-XX-XX 00:00:00**
Fecha de término: **XXXX-XX-XX 00:00:00**

II: Adaptabilidad

Alto El índice de adaptabilidad por arriba del promedio, muestra a una persona con una gran habilidad para adaptarse a situaciones y personas de manera fácil y rápida, es muy flexible en sus actividades tanto intelectuales como de relación.

III: Control de sí mismo

Bajo Es una persona que muestra un índice de control en sí mismo ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, intenta ser dueño de sí mismo a través de la administración de su potencial psicológico y/o físico, regularmente suele ser organizado y perseverante.

IV: Tolerancia a la frustración

Muy bajo Es muy poco tolerante y a veces no logra dejar de personalizar las situaciones en que se ve implicado.

V: Combatividad

Bajo Es una persona que no gusta de provocar conflictos y no siempre soporta los desacuerdos, su agresividad comercial está ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente.

VI: Dominio

Alto: El índice de dominio por arriba del promedio, señala a una persona con una gran voluntad de dominio, con una actitud ganadora, manipulador, persuasivo y cautivador, es dominante y con actitud ascendente propia de personas con jerarquía.

Evaluado: **Ejemplo**
Email: **vacante@ejemplo.com**
Aplica a puesto: **Ejemplo Vacante**

Fecha de asignación: **XXXX-XX-XX 00:00:00**
Fecha de termino: **XXXX-XX-XX 00:00:00**

VII: Seguridad

Alto: El índice de seguridad por arriba del promedio, muestra a un individuo por demás seguro de sí mismo, que gusta de situaciones novedosas e inesperadas, capaz de enfrentarse a riesgos e incluso atreverse a buscarlos, siempre y cuando considere que éstos le traerán ganancias.

VIII: Actividad

Alto: El índice de actividad por arriba del promedio, muestra a una persona que gusta de actividades deportivas, no soporta la pasividad física.

IX: Sociabilidad

Bajo: Es una persona que muestra un índice de sociabilidad ligeramente menor que el promedio de la mayoría de la gente, así bien, muestra ser hasta cierto punto extrovertido y capaz de crear nuevos contactos; gusta de convivir con los demás y prefiere estar acompañado que solo.