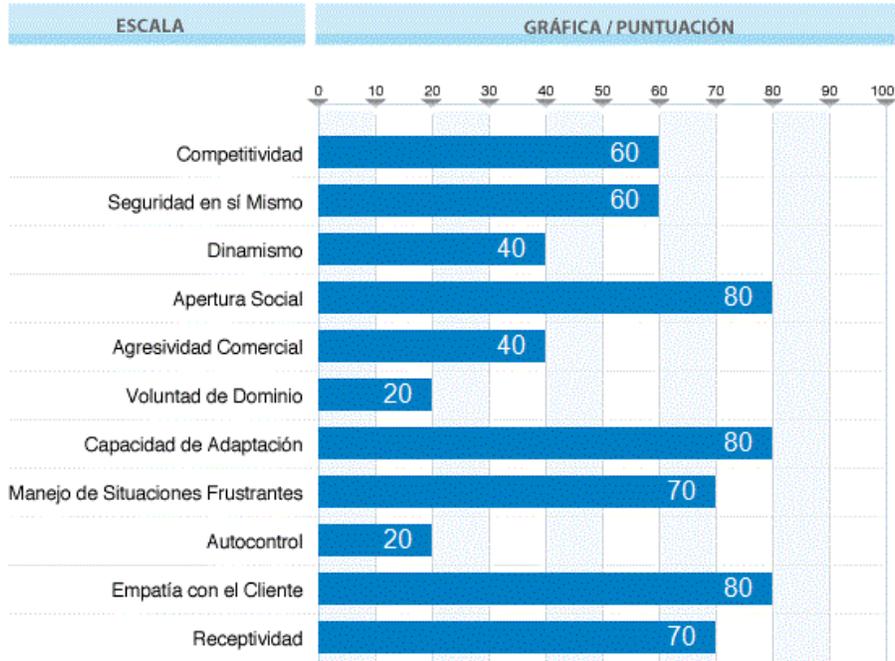




Aptitud para Ventas

Nombre:		Folio:	56588
E-mail:		Realizado:	15/02/2022
Edad:	25	Impreso:	21/03/2022



APTITUD GENERAL PARA LAS VENTAS 50

Interpretación

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.

Confía en sus habilidades y conocimientos, lo que le permite conducir acertadamente situaciones nuevas e inesperadas y enfrentar los riesgos.

Su sedentarismo le hace evitar en lo posible el esfuerzo físico.

Su estilo extrovertido le permite ser muy hábil para iniciar nuevos contactos. Gusta de alternar con diferentes personas y es altamente sensible a la importancia de las relaciones interpersonales.

Por su bajo nivel de tenacidad y perseverancia tiende a rechazar los desacuerdos y los conflictos, lo que lo lleva a desistir de sus objetivos .

Tiene muy poco interés por persuadir a las personas hacia el logro de algún objetivo.

Los rasgos de conducta facilitadores del cierre de la venta se encuentran calificados en rango promedio, por lo que puede concluir con éxito el proceso de venta.

Se sobrepone con mucha rapidez a los cambios que se presentan por distintas circunstancias y ambientes. Destaca por su flexibilidad y capacidad para desempeñar distintos roles.

Se caracteriza por superar los obstáculos y situaciones adversas, lo que le permite tolerar fracasos y buscar con mayor energía sus objetivos.

Tiene poco dominio de sí mismo, por lo que reacciona guiado por sus sentimientos. Es frecuente que experimente roces en su trato con las personas.

Capta con rapidez las necesidades, sentimientos y actitudes de las personas ante diferentes situaciones. Su nivel de intuición es elevado.

Tiene un desarrollo adecuado de los rasgos de conducta asociados al logro de la venta en los buenos vendedores, por lo que puede iniciar el proceso de venta con éxito.

Aptitud General para Ventas

Posee un desarrollo aceptable de las habilidades y conductas básicas para desempeñar las labores de venta. Muestra disposición para abordar a los clientes, una actitud positiva para desempeñar sus funciones e interés por trabajar en el área de ventas.