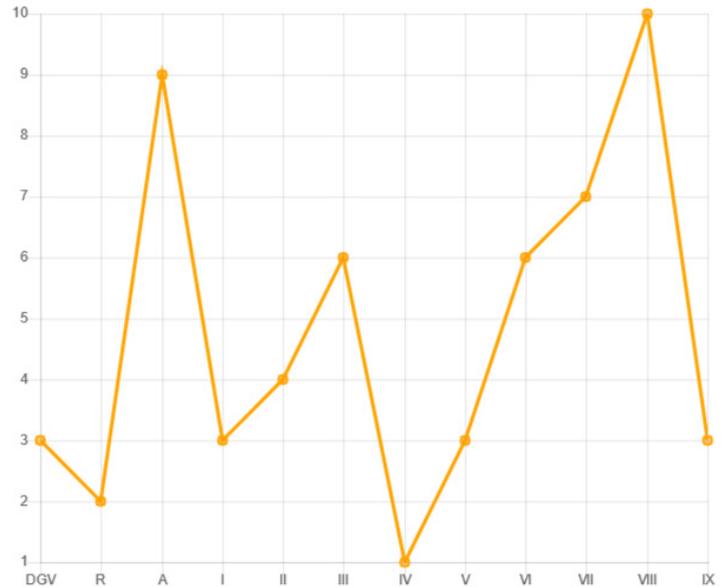


### Test IPV

Es una prueba enfocada para vendedores la cual estudia la psicología de la venta. Esta definición subraya que el éxito de la operación de venta depende de las características de la personalidad del vendedor.

Descripción	Escala	PD	PT
Disposición general a la venta	DGV	8	3
Receptividad	R	15	2
Agresividad	A	20	9
Comprensión	I	3	3
Adaptabilidad	II	4	4
Control de sí mismo	III	6	6
Tolerancia a la frustración	IV	2	1
Combatividad	V	3	3
Dominio	VI	4	6
Seguridad	VII	4	7
Actividad	VIII	6	10
Sociabilidad	IX	3	3



#### Disposición General para la Venta

Es el índice más importante de un buen vendedor. Y esta persona, no posee las características de relación, influencia y combatividad para realizar una venta. Por lo que "técnicamente" carece de habilidad para vender.

#### Receptividad

A esta persona le cuesta trabajo ponerse en el lugar de los otros. Puede llegar a ser el vendedor que se la pasa hablando durante su presentación y/o negociación. Por lo que realmente no escuchará al cliente, ni podrá identificar con facilidad sus necesidades. Con baja tolerancia a la frustración y que puede llevarlo a mostrarse impaciente e incluso molesto.

#### Agresividad

La variable no tiene un matiz peyorativo; supone la capacidad para soportar situaciones conflictivas o para provocarlas con el deseo de ganar; implica también actitud dominante, por poder o por ascendencia, en sujetos seguros, que no rechazan los riesgos por algo útil, activos y dinámicos. Se corresponde con un segundo tipo "agresivo" de venta, de apertura de mercados, acción competitiva ante otros clientes o productos.

#### Comprensión

A esta persona le cuesta trabajo ponerse en el lugar de los otros. Puede llegar a ser el vendedor que se la pasa hablando durante su presentación y/o negociación. Por lo que realmente no escuchará al cliente, ni podrá identificar con facilidad sus necesidades. Con baja tolerancia a la frustración y que puede llevarlo a mostrarse impaciente e incluso molesto.

#### Tolerancia a la frustración

Con baja tolerancia a la frustración, y dificultad para entener, aceptar y modificar las causas que le dieron origen. Puede llegar a tomarse las cosas de forma personal, lo cual es un gran inconveniente para la actividad de ventas.

#### Combatividad

Preferirá no tener conflictos y evitar la confrontación. Le faltará ser más aguerrido y dispuesto a tomar riesgos. Ante las objeciones, podrá tener dificultad para contrarrestarlas y usarlas a su favor para iniciar un proceso de convencimiento y negociación.

#### Actividad

Alude al sujeto activo y dinámico en el sentido físico, que soporta mal la pasividad e inactividad.

#### Sociabilidad

Desconfiado, observador, e incluso tímido. Capaz de pasar considerable cantidad de tiempo, de forma independiente. De hecho, preferirá el trabajo aislado, y con poco contacto con la gente.