Ficha Técnica

Cód. 23215

IPV
Inventario de Personalidad para Vendedores

Lucio Gómez-Maqueo, Emilia
Les Editions Du Centre De Psychologie Appliquée

El personal que conforma la fuerza de ventas representa a la Compañía ante sus clientes y debido a la creciente competencia entre mercados, las empresas han tenido que ir profesionalizando a su personal y a la venta misma.

OBJETIVO. Evaluar la disposición general para la venta y construir un perfil individual basado en las dimensiones de la personalidad que jueguen un papel en las profesiones comerciales.

CARACTERÍSTICAS. Mide los constructos de Disposición general para la venta, Receptividad, Agresividad, así como nueve rasgos de la personalidad:

- Comprensión
- Adaptabilidad
- Control de sí mismo
- Tolerancia a la frustración
- Combatividad
- Dominio
- Seguridad
- Actividad
- Sociabilidad

El IPV está validado para población mexicana.

COMPONENTES. Manual, cuadernillo de aplicación, hoja de respuestas con perfil y portadocumentos.

EVALÚA. Adolescentes y adultos.

APLICACIÓN. Individual o colectiva.

TIEMPO DE APLICACIÓN. 40 minutos aproximadamente.