

Evaluaciones Psicométricas

Personalidad

Test de vendedores

El Test de personalidad para vendedores le proporciona la información fiable para tomar las decisiones correctas a la hora de contratar su equipo comercial. Gracias al indicador "potencial de venta", puede discernir rápidamente la predisposición de un candidato para la venta.

87 preguntas

40 minutos

Español

- Vendedores, responsables de producto,
- encargados/responsables de marketing o
- comunicación, estudiantes en escuela de
- comercio y administración.

Objetivos

- ✓ Selección de personal nuevo para su organización
- ✓ Evaluación de desempeño de los colaboradores
- ✓ Análisis de brechas entre el perfil del puesto y las habilidades del colaborador
- ✓ Evaluar la personalidad de los integrantes de un equipo de trabajo
- ✓ Fortalecimiento de competencias comerciales
- ✓ Promoción (desarrollo de carrera)



Puntos Fuertes

- Evaluación general de la personalidad para vendedores
- Permite identificar equipos de venta y su éxito en la relación directa con el cliente.



Detalles del Test

El Test de personalidad para vendedores analiza 2 dimensiones: receptividad y agresividad comercial.

- Receptividad (capacidad de empatía)
- Agresividad en ventas

Dimensiones específicas de receptividad

- Comprensión al clientes
- Adaptabilidad
- Control de sí mismo
- olerancia a la frustración

Dimensiones específicas de agresividad

- Agresividad comercial
- Dominancia
- Seguridad en sí mismo
- Actividad (entusiasta, vigoroso, enérgico, animoso, activo.)
- Sociabilidad
- Gusto por el juego



Ejemplo de pregunta

Si tuviera que hacer algún reproche a la profesión médica, ¿cuál escogería?

- a) No consagra suficiente tiempo al enfermo.
- b) Da demasiada importancia al dinero.
- c) Utiliza a menudo un vocabulario incomprensible.

Informe

- Perfil general del evaluado (Indicadores: potencial ventas y deseabilidad social.)
- Presentación gráfica de los resultados
- Resumen del perfil del evaluado
- Comentarios personalizados del evaluado