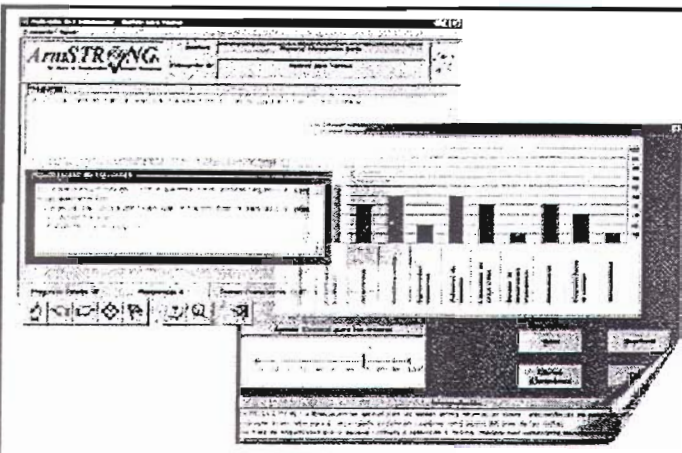


EVALUACIÓN DE APTITUD PARA VENTAS



¿Qué mide? Las características de personalidad más básicas e importantes requeridas para un exitoso desempeño en cualquier área relacionada con el ejercicio de las ventas. Aporta información sobre 11 características de personalidad claves para cualquier vendedor y da un índice global de la aptitud general del sujeto para desempeñarse en esta área. Tiempo promedio de aplicación de la prueba: 40 minutos.

¿Cómo lo mide? A través de la auto-percepción y consta de 87 reactivos de opción múltiple, donde el evaluado debe elegir la opción que más se apegue a sus opiniones.

Población a la que está dirigida: Aquella que su actividad requiera el manejo de habilidades de vendedor. Adolescentes y adultos con un nivel cultural elemental.

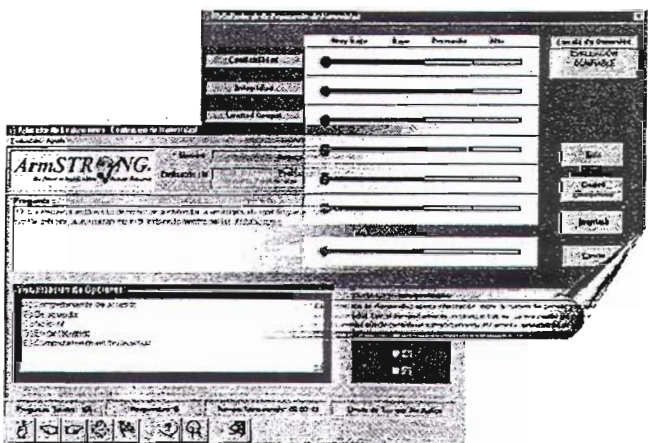
Áreas de aplicación: Selección, capacitación y retroalimentación en cualquier área relacionada con el campo de las ventas.

¿Qué mide? Seis aspectos de la manera de ser y actuar del evaluado relacionados con cuestiones éticas del comportamiento dentro del entorno laboral: confiabilidad, integridad, ética laboral, lealtad grupal, rechazo al consumo de sustancias prohibidas y rechazo a comportamientos violentos. Tiempo promedio de aplicación de la prueba: 45 minutos.

¿Cómo lo mide? A partir de la auto-descripción. La evaluación consta de 105 reactivos de opción múltiple, en los que el evaluado debe elegir la opción que más se apegue a su manera de ser, actuar o pensar. En varios de los reactivos se le pide al sujeto su punto de vista respecto a cómo reaccionarían otras personas en una situación dada.

Población a la que está dirigida: Aplicable dentro de las empresas y para todos los niveles jerárquicos.

Áreas de aplicación: Psicología laboral, para selección de personal, promociones y capacitación.



EVALUACIÓN DE HONESTIDAD