

Test de Habilidades en Ventas (Perfiles Comerciales)

Luis Gomez

Fecha Inicio: 2018-08-11 15:37:48 Fecha Fin: 2018-08-11 15:55:04

Puntaje Total:

184/300

Resultado:

El resultado obtenido se encuentra en el rango medio de la prueba, lo que refleja que posee algunos conocimientos, habilidades y motivaciones característicos de vendedores exitosos, pero que de igual manera carece otros. Esta persona podría desempeñarse en el área de ventas con algún nivel de éxito, pero podría necesitar apoyo y/o capacitación antes de poder ejercer bien sus funciones.






Habilidades en Ventas Medias

Tiempo Total: 17 Minutos 16 Segundos

Información Persona	Información Cuestionario	Información Instancia
Id: 26	Descripción: Test de Habilidades en Ventas (Perfiles Comerciales)	Limite de Días: 0
Nombre: Luis Gomez	Descripción Larga: Prueba que mide 3 áreas que caracterizan a las personas exitosas en áreas comerciales: Una personalidad vendedora, conocimiento de los conceptos y tácticas de ventas y los factores motivacionales correctos.	Tiempo Limite: 60 minutes
Notas:	Nivel de Dificultad: Medio	Tipo: TST
Registrado: 2016-10-10		Proceso: Calibración Cuestionario de Ventas
Email: luisgomez@mimail.com		

Evaluación por Área

Descripción	Resultado	Puntaje (Valor)
Personalidad de Ventas		 67%
Conocimientos de Ventas		 50%
Motivación en Ventas		 67%

Descripción de Áreas Evaluadas

Nombre Categoría	Descripción de Categoría
Personalidad de Ventas	La personalidad de ventas agrupa características comunes en vendedores exitosos, como extraversión, energía, resiliencia y tolerancia a la frustración. Los puntajes altos indican una personalidad que se correlaciona con un buen desempeño en áreas comerciales.
Conocimientos de Ventas	Agrupa conocimientos sobre conceptos o tácticas comunes en el área comercial que reflejan experiencia y/o exposición en trabajos relacionados con ventas.
Motivación en Ventas	Agrupa una serie de factores motivacionales que suelen ser importantes para las personas que trabajan en ventas, como independencia y que sus ingresos dependan directamente de sus logros.

Nota: Las descripciones listadas arriba corresponden a la definición general de las áreas evaluadas y no es una descripción del valor obtenido por la persona evaluada. Es el puntaje obtenido en cada área (mostrado en la sección de evaluación por área) que indicará el grado en que esta área se manifiesta en el evaluado.