



Universidad
de los **Ventas**®

San José, Costa Rica. Tel. (506) 2292-8886. Website: www.uventas.com. Email: info@uventas.com
LA PRIMERA ORGANIZACIÓN DE CAPACITACIÓN TOTALMENTE ORIENTADA A LA FUERZA DE VENTAS

Test Amistoso

¿Es amistoso o competitivo?

Todos poseemos el mismo número de características personales (cinco), pero en dosis diversas. Para conocer cuáles son las tuyas realice el siguiente test elaborado por el psicólogo Claudio Barbaranelli de la Universidad de Roma.

1. Raramente me siento preocupado/a..... []
2. Mi vida transcurre velozmente..... []
3. Poseo una imaginación ardiente..... []
4. Amo tener mis cosas en orden..... []
5. Confío en las buenas intenciones de los otros..... []
6. Soy una persona de estados de ánimo estables..... []
7. En los grupos de los que formo parte, tiendo a imponerme como líder []
8. Soy excelente para resolver enigmas, juegos de palabras y rompecabezas..... []
9. Soy capaz de ponerme objetivos y respetarlos durante determinado tiempo..... []
10. Prefiero cooperar a competir con los otros..... []
11. Soy capaz de enfrentar la mayor parte de las situaciones difíciles..... []
12. Me gusta hacer ciertas cosas sólo porque podrían resultar emocionantes, estremecedoras..... []
13. Me agrada confrontar mis opiniones con las de personas que piensan de un modo diferente..... []
14. En lo que hago, busco alcanzar la excelencia..... []
15. Trato de ser atento y cuidadoso con los demás..... []

COMO RESPONDER

Si está "completamente de acuerdo" con la afirmación, atribúyale a la frase un valor 5.
"Bastante de acuerdo", 4. "Ni de acuerdo ni en desacuerdo", 3.
"Bastante en desacuerdo", 2. "Completamente en desacuerdo", 1.

PUNTAJE:

Energía: suma de las respuestas 2, 7, 12.

Amigabilidad: suma de las respuestas 5, 10, 15.
Dedicación: suma de las repuestas 4, 9, 14.
Estabilidad emocional: suma de las repuestas 1, 6, 11.
Apertura mental: suma de las respuestas 3, 8 y 13.

EVALUACION

Para cada uno de los factores, un puntaje comprendido entre 3 y 6 indica una "baja" presencia; entre 7 y 11, una presencia "intermedia"; entre 12 y 15, una presencia "fuerte".



Universidad
de las **Ventas**®

San José, Costa Rica. Tel. (506) 292-8886. Website: www.uventas.com. Email: info@uventas.com

Baje muchos materiales sobre técnicas de ventas, del website de
La Universidad de las Ventas:

www.uventas.com

Dinámica en clase. Curso de 24 horas efectivas: "Ventas de Alto Impacto",
impartido por La Universidad de las Ventas. San José, Costa Rica.
Tel. (506) 292-8886. Website: www.uventas.com. Email: info@uventas.com.

Instructor: Olman Martínez.
omartinez@uventas.com