

Università degli Studi di Padova  
Centro di Ateneo per le Biblioteche  
Biblioteca Interdipartimentale di Psicologia

Bibliomedia

Schede per il materiale della Biblioteca Test

Scheda a cura di Alberto Castello  
(Supervisione: )

Titolo del test: IPV-Inventario per venditori

Autori del test: ECPA-edizione italiana a cura di L.Pedrabissi e M.Santinello

Edizione: O.S. Organizzazioni Speciali,1992

• Ambito di utilizzo

- Assessment individuale
- Selezione del personale
- Career counseling

• Modello teorico di riferimento

La psicologia della vendita è definita lo studio delle relazioni che si instaurano in occasione di uno scambio oneroso tra 2 o più protagonisti. Il test si basa su ipotesi di tratti ricavate da una verifica della letteratura sull'argomento.

• Costrutto misurato

I tratti che definiscono il buon venditore sono identificati da recettività (comprensione, adattabilità, controllo di sé e tolleranza alla frustrazione), aggressività (combattività, dominanza, sicurezza) e socievolezza. La disposizione alla vendita è infine formata da item provenienti dalle dimensioni precedenti (4 da socievolezza, 8 da recettività e 8 dall'aggressività).

• Kit del test

- Fascicolo
- Foglio di risposta
- Griglia/e di correzione
- Manuale

• Somministrazione

- Qualifica del somministratore del test
  - Operatore qualificato non psicologo

- Psicologo
- Qualifica del valutatore del test
  - Operatore qualificato non psicologo
  - Psicologo
- Destinatari - Fasce d'età:
  - Adulti
- Tempi di somministrazione:
  - tra i 30-40 minuti
- Modalità di somministrazione:
  - individuale
  - collettiva
- Modalità di presentazione degli stimoli:
  - carta-matita
- Materiale di stimolo e risposta:
  - Fascicolo
  - Foglio di risposta
- Modalità di correzione:
  - con griglia manuale
- Modalità di risposta:
  - Vengono descritte 87 situazioni che descrivono situazioni delicate e complesse, per le quale bisogna scegliere la soluzione che si ritiene più adatta fra quelle proposte. Gli item non sono mai espressi in prima persona, per evitare effetti di desiderabilità sociale.
- Forme:
  - Unica
- Caratteristiche psicometriche
  - Dati normativi:

Il punteggio grezzo relativo all'aggressività e recettività consente la collocazione del soggetto in una delle 5 classi della tabella sul retro del foglio di risposta. Il manuale fornisce il significato di ciascun fattore, in modo da poter effettuare un'analisi più dettagliata.