Güven Açık
Gayrimenkul Eğitimleri

Örnek rapor

Emlak Uyum Testi

Bu meslekte size neyin kolay, neyin zor gelebileceğini gösteren kişisel rapor

Örnek Kişi

5 Ekim 2026
Sipariş EUT-261005-ORNK
Mesleğe girmeyi düşünüyorum



Bu rapor kişiye özeldir. Klinik tanı değildir; tek başına işe alım ya da kariyer kararı için kullanılmaz.

Başlarken

Bu rapor nasıl okunur?

Bu envanterde her dörtlüde bir sıfatı “en yakın”, bir sıfatı “en uzak” olarak seçtiniz. Bu yüzden dört tarzın puanları her grafikte toplam 28 eder; bir tarz yükselirken diğerleri düşer. Tutum puanları sizi başkalarıyla karşılaştırmaz; kendi tarzlarınızı birbiriyle karşılaştırır. “Yüksek” ve “düşük” sözcükleri de bu iç karşılaştırmayı anlatır.

Üç ölçüm

- Tutum envanteri: 28 dörtlüde size en yakın ve en uzak sıfatlar. Doğal durumdaki ve baskı altındaki tutum grafiğini verir.
- Kişilik boyutları: on madde, beş boyut, her boyut 2-14 arasında.
- Duygusal Durum: altı şekle verdiğiniz anlamlar. Puanlanmaz; kişisel olarak ben yorumlarım.

Özet · Birlikte öne çıkan tarzlarınız: Cesur ve Etkileyici

Cesur ve Etkileyici tarzlar birlikte öne çıkıyor. Bu tarzların her birini anlatan sıfatı 28 dörtlünün 9 tanesinde “en yakın” olarak seçtiniz.

Cesur ve Etkileyici tarzın birleşimi, enerjik, ikna edici ve sonuca giden bir profile işaret eder. Yeni insanlarla tanışmak ve kapanışı istemek size kolay gelebilir; ayrıntı ve takip için bir sistem kurmanız yararlı olur.

Karşılaştırma grubunun ortalamasının belirgin biçimde altında olan kişilik boyutlarınız: Deneyime açıklık. Diğer boyutlarınız orta bantta yer alıyor. Kısa bir ölçek olduğu için bu bantlar kesin bir yargı değildir; onları bir eğilim olarak okuyun.

ÖRNEK RAPOR

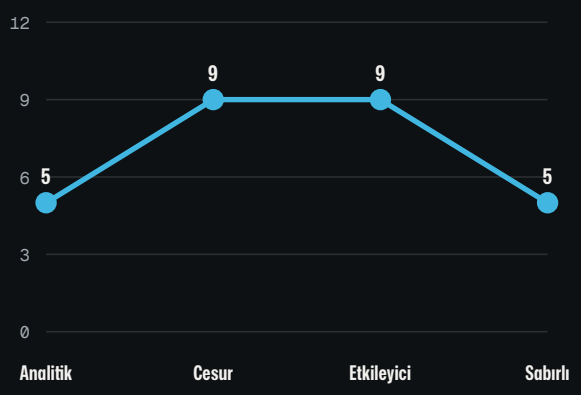
- Bu test klinik tanı değildir. Bir rahatsızlığı ölçmez ve tanı koymaz.
- Sonuçlar tek başına işe alım, terfi ya da kariyer kararı için kullanılmaz. Böyle kararlarda görüşme, deneyim ve iş örnekleri gibi başka bilgilerle birlikte değerlendirilmelidir.
- Bu sonuç emlakta başarılı olup olmayacağınızı söylemez. Bu meslekte size neyin kolay, neyin zor gelebileceğini anlamanıza yardım eder.

Bölüm 1

Tutum profiliniz

Doğal durumdaki tutum grafiği, her dörtlüde size en yakın bulduğunuz sıfatların hangi tarzda toplandığını gösterir. Rahat olduğunuz ortamda hangi tarzı daha çok benimsediğinizi anlatır.

Doğal durumdaki tutum



5 Analitik
Doğruluğa, ayrıntıya ve düzene önem verir.

9 Cesur
Hedefe, hıza ve sonuca odaklanır; risk almaktan çekinmez.

9 Etkileyici
İnsanlarla bağ kurar, ikna eder ve coşku yayar.

5 Sabırlı
Güveni, istikrarı ve yardımlaşmayı öne alır.

ÖRNEK RAPOR

Öne çıkan tarzınız: Cesur

Cesur tarz, sonucu ve ilerlemeyi ön plana koyar. Bu tarz sizde belirginse inisiyatif alır, hızlı karar verir, zorluktan ve rekabetten kaçmazsınız. Testteki Girişimci, Öncü, Gözü pek, Meydan okuyan, Atak, Rekabetçi ve Kendinden emin sıfatları bu tarzı anlatır.

Rahat olduğunuz ortamda inisiyatifi elinize alır, hedef koyar ve hızla harekete geçersiniz. Bir engelle karşılaştığınızda geri çekilmek yerine yeni bir yol ararsınız.

> Cesur ve Etkileyici tarzlarınız eşit puanla öne çıkıyor. Raporun görev ve plan bölümleri Cesur tarz üzerinden yazıldı; Etkileyici tarzın tanımını da aşağıda bulursunuz.

İkinci tarzınız: Etkileyici

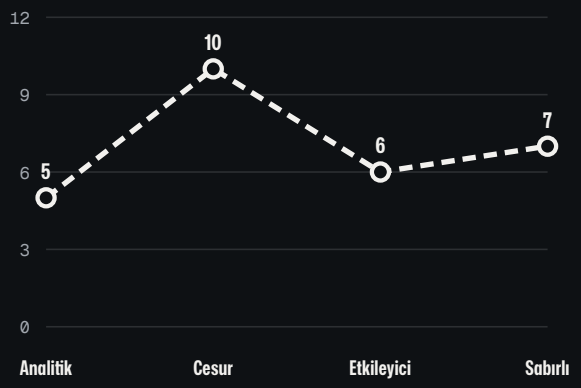
Etkileyici tarz, ilişkiye ve iletişime odaklanır. Bu tarz sizde belirginse kolay tanışır, konuşmayı sever, insanları bir fikre ısındırır ve iyimser bir hava yaratırsınız. Testteki Sosyal, İknacı, İlham veren, Cana yakın, İletişimci, Konuşkan ve Etkili konuşan sıfatları bu tarzı anlatır.

Bölüm 2

Baskı altındaki tutumunuz

Bu grafik, her dörtlüde size en uzak bulduğunuz sıfatların hangi tarzda toplandığını gösterir ve baskı altındaki tutumu anlatır. Zaman darlığında, gerginlikte ya da yorgunlukta insan kendine en uzak bulduğu tarzlardan daha da uzaklaşır. Bir tarz bu grafikte ne kadar yüksekse, baskı altında o tarzın davranışlarını o kadar az gösterme eğiliminiz vardır.

Baskı altındaki tutum



Doğal grafik ile baskı grafiği aynı ölçekte çizildi. Kesikli çizgi baskı grafiğidir.

Analitik	Doğal 5	Baskı 5
Cesur	Doğal 9	Baskı 10
Etkileyici	Doğal 9	Baskı 6
Sabırlı	Doğal 5	Baskı 7

ÖRNEK RAPOR

İki grafik arasındaki fark

Her tarz için doğal grafikteki puanınızdan baskı grafiğindeki puanınız çıkarılır. Fark artıdaysa o tarz baskı altında da sizinle kalır; eksideyse baskı altında o tarzdan uzaklaşırsınız. Fark, bir tarzı ne ölçüde benimsediğinizi gösterir.

- Analitik tarzı (doğal grafikte 5, baskı grafiğinde 5) kendinize ne belirgin biçimde yakın ne de uzak buldunuz.
- Cesur tarzı (doğal grafikte 9, baskı grafiğinde 10) kendinize ne belirgin biçimde yakın ne de uzak buldunuz.
- Etkileyici tarzı (doğal grafikte 9, baskı grafiğinde 6) kendinize biraz yakın buldunuz; baskı altında da büyük ölçüde korursunuz.
- Sabırlı tarzı (doğal grafikte 5, baskı grafiğinde 7) kendinize ne belirgin biçimde yakın ne de uzak buldunuz.

Baskı altında uzaklaştığınız tarzlar

Cesur

Bu tarzın sıfatlarını çoğu dörtlüde “en uzak” olarak seçtiniz. Baskı altında net talepte bulunmaktan, ısrar etmekten ve karşı tarafla yüzleşmekten uzaklaşma eğiliminiz olabilir: gergin bir pazarlıkta geri çekilebilirsiniz. Görüşmeden önce ne isteyeceğinizi yazmanız bu anlarda işinizi kolaylaştırır.

Bölüm 3

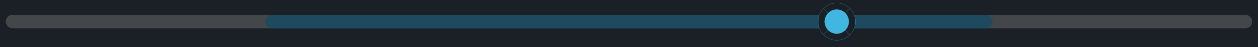
Beş kişilik boyutu

Her boyut iki maddeyle ölçüldü ve 2-14 arasında puanlandı. Bantlar geniş bir yetişkin örnekleminin ortalamasına göre belirlendi. Bu bantlar kesin bir sınıflama değildir; bir eğilim gösterir.

Dışa dönüklük

10 / 14 · Orta bant

Daha içe dönük — Daha dışa dönük



Açık mavi alan karşılaştırma grubunun orta bandıdır (5-11); ölçek 2-14 arasıdır.

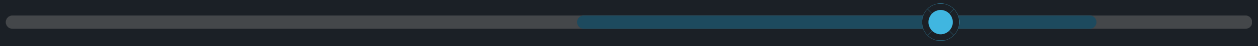
Bu boyuttaki puanınız karşılaştırma grubunun orta bandında. Yanıtlarınız, duruma göre hem sosyal ve konuşkan hem de sakin olabildiğinize işaret ediyor. Bu denge farklı müşteri tiplerine uyum sağlamanıza yardım edebilir.

Emlakta: Araştırmalarda dışa dönüklük, satış ve yöneticilik gibi insan ilişkisinin yoğun olduğu işlerde iş performansıyla ilişkili bulunmuştur; bu ilişki tek başına başarı anlamına gelmez. Emlakta bu boyut en çok yeni insanlarla tanışmada, soğuk aramada ve gösterimde kendini gösterir. Puanınız düşükse hazırlık ve düzenli bir rutin bu işleri kolaylaştırır.

Uyumluluk

11 / 14 · Orta bant

Daha sorgulayıcı — Daha uzlaşmacı



Açık mavi alan karşılaştırma grubunun orta bandıdır (8-12); ölçek 2-14 arasıdır.

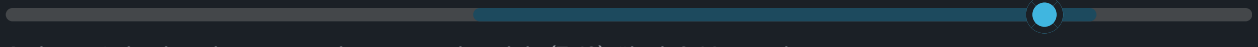
Bu boyuttaki puanınız karşılaştırma grubunun orta bandında. Yanıtlarınız, hem uzlaşabildiğinize hem de gerektiğinde itiraz edebildiğinize işaret ediyor.

Emlakta: Uyumluluk, müşteriyle ve ekiple güvene dayalı ilişki kurmayı kolaylaştırır. Emlakta hem alıcının hem satıcının çıkarını gözetmek gerekir; bu yüzden çok yüksek uyumluluk pazarlıkta fazla taviz verme eğilimine, çok düşük uyumluluk ise gerilime dönüşebilir.

Sorumluluk

12 / 14 · Orta bant

Daha esnek planlı — Daha düzenli



Açık mavi alan karşılaştırma grubunun orta bandıdır (7-12); ölçek 2-14 arasıdır.

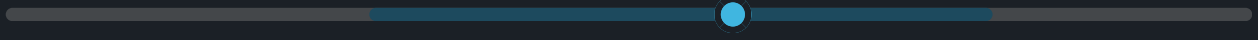
Bu boyuttaki puanınız karşılaştırma grubunun orta bandında. Yanıtlarınız, işlerinizi çoğunlukla düzenli yürüttüğünüze, zaman zaman da esnek davrandığınıza işaret ediyor.

Emlakta: Araştırmalarda sorumluluk, incelenen bütün meslek gruplarında iş performansıyla tutarlı ilişki gösteren kişilik boyutu olmuştur; bu ilişki tek başına başarı anlamına gelmez. Emlakta bu boyut takipte, randevulara bağlılıkta, belge düzeninde ve müşteriye verilen sözün tutulmasında kendini gösterir.

Duygusal denge

9 / 14 · Orta bant

Daha tepkisel — Daha sakin



Açık mavi alan karşılaştırma grubunun orta bandıdır (6-11); ölçek 2-14 arasıdır.

Bu boyuttaki puanınız karşılaştırma grubunun orta bandında. Yanıtlarınız, çoğu zaman sakin kaldığınıza, bazı durumlarda ise gerildiğinize işaret ediyor.

Emlakta: Emlak işinde reddedilmeyle, işlemin son anda bozulmasıyla ve düzensiz gelirle karşılaşabilirsiniz. Sakin kalma eğilimi bu dalgalanmalara dayanmayı kolaylaştırır. Düşük puan bu işe uygun olmadığınızı göstermez; stresle baş etme yöntemlerinize özen göstermeniz gerektiğini gösterir.

Deneyime açıklık

8 / 14 · Ortalamanın belirgin altında

Alışılmışı seven — Yeniliğe açık



Açık mavi alan karşılaştırma grubunun orta bandıdır (9-13); ölçek 2-14 arasıdır.

Bu boyuttaki puanınız karşılaştırma grubunun ortalamasının belirgin biçimde altında. Yanıtlarınız alışılmış ve denenmiş yöntemleri tercih etme eğilimine işaret ediyor. Bu tercih tutarlılık sağlar; yeni araçlara da açık kalmaya çalışın.

Emlakta: Araştırmalarda deneyime açıklık özellikle eğitimdeki başarıyla ilişkili bulunmuştur. Emlakta bu boyut yeni bölgeleri öğrenmede, dijital ilan ve sosyal medya araçlarını kullanmada ve farklı müşteri profillerine uyum sağlamada kendini gösterir.

ÖRNEK

Bölüm 4

Emlak işinin altı görevinde siz

Aşağıdaki öneriler öne çıkan tarzınız (Cesur) üzerinden yazıldı. Her görevde bu tarzın size sağladığı kolaylığı ve dikkat etmeniz gereken noktayı bulursunuz.

1. Portföy arama ve soğuk arama

Reddedilmeye karşı dayanıklılığınız soğuk aramada size avantaj sağlar. Hızınızı korurken her görüşmeyi kayda geçirmeyi ihmal etmeyin; aynı mülk sahibini ikinci kez aradığınızda önceki konuşmayı hatırlamanız güven verir.

2. Mülk sahibiyle randevu ve tek yetki

Tek yetki talebini açıkça dile getirmekte zorlanmazsınız. Mülk sahibinin acele ettirildiğini hissetmemesi için önce dinleyin, sonra fiyatı ve pazarlama planını sunun.

3. Alıcıyla gösterim

Gösterimi akıcı ve hızlı yürütürsünüz. Alıcının sorularına zaman tanımanız ve kararı kendisinin verdiğini hissettirmeniz gösterimin sonucunu olumlu etkiler.

4. Pazarlık ve kapanış

Pazarlıkta net olmak ve kapanışı istemek size doğal gelir. Karşı tarafın da kazançlı çıktığını hissedeceği bir uzlaşma, işlemin tapu gününe kadar sorunsuz ilerlemesine yardım eder.

5. Takip ve sistemli çalışma

Yeni fırsatların peşindeyken eski müşterilerin takibini ihmal edebilirsiniz. Takibi takvime bağlamanız ya da bir ekip arkadaşınızla paylaşmanız bu açığı kapatır.

6. Ekip içinde çalışma

Ekipte hedef koyan ve işi hızlandıran rolü üstlenirsiniz. Karar vermeden önce arkadaşlarınızın görüşünü sormanız ekip içindeki desteği artırır.

Bölüm 5

Güçlü yanlar ve gelişim alanları

Güvenebileceğiniz yanlar

- Reddedilince kolay yılmaz, aramaya devam edersiniz.
- Hızlı karar verir ve işi ilerletirsiniz.
- Pazarlıkta net bir tutum alırsınız.
- Yeni bölge ve yeni portföy fırsatlarının peşine düşersiniz.
- Yeni insanlarla hızla tanışır ve çevre edinirsiniz.
- Mülkü ve bölgeyi ilgi uyandıracak biçimde anlatırsınız.

Zorlanabileceğiniz yerler

- Ayrıntıyı ve belge kontrolünü atlayabilirsiniz.
- Müşteriyi fazla zorlarsanız güveni zedeleyebilirsiniz.
- Sabır isteyen uzun süreçlerde ilginizi kaybedebilirsiniz.
- Ekipte başkalarının görüşünü almadan karar verebilirsiniz.
- Belge ve evrak işlerini erteleyebilirsiniz.
- Verdiğiniz sözlerin takibini kaçırabilirsiniz.

Liste öne çıkan iki tarzınızdan (Cesur ve Etkileyici) derlendi. Zorlanabileceğiniz yerler bir eksiklik değildir; yöntem ve ekip desteğiyle kolaylaşır.

Bölüm 6

Müşteri tarzlarına uyum

Müşterileriniz de bu dört tarzdan birine daha yakındır. Karşınızdakini tanıyıp yaklaşımınızı ona göre ayarlamak görüşmeyi kolaylaştırır.

Analitik tarzdaki müşteri

Nasıl tanırsınız: Çok soru sorar; belge, metrekare, aidat ve emsal ister. Kararını acele vermez.
Nasıl yaklaşırsınız: Bilgiyi yazılı ve düzenli verin, abartılı ifadelerden kaçının, karar için zaman tanıyın.

Cesur tarzdaki müşteri

Nasıl tanırsınız: Kısa ve net konuşur; fiyatı ve sonucu hemen öğrenmek ister. Seçenekler arasında hızlı karar verir.
Nasıl yaklaşırsınız: Sözü uzatmayın, seçenekleri karşılaştırmalı sunun ve kararı ona bırakın.

Etkileyici tarzdaki müşteri

Nasıl tanırsınız: Sohbeti sever; mülkün havasını ve çevresini önemser. Çabuk heveslenir.
Nasıl yaklaşırsınız: İlişkiye zaman ayırın, mülkü yaşam biçimiyle anlatın, kararı somut adımlara ve yazılı koşullara bağlayın.

Sabırlı tarzdaki müşteri

Nasıl tanırsınız: Sakin ve temkinlidir; ailesine danışır, değişiklikten çekinir. Güven duyduğu kişiyle çalışmak ister.
Nasıl yaklaşırsınız: Acele ettirmeyin, süreci adım adım anlatın, verdiğiniz sözleri tutun ve düzenli bilgi verin.

ÖRNEK RAPOR

Bölüm 7

İlk 30 gün planı

Öne çıkan tarzınıza (Cesur) göre yeni başlayan bir danışman için somut adımlar:

01 İlk iki hafta bölgenizde tek bir mahalle seçin ve oradaki mülk sahiplerine ulaşmayı hedefleyin; dağılmak yerine derinleşin.

02 Her görüşmeden sonra iki dakika ayırıp not alın: kiminle konuştunuz, ne istedi, bir sonraki adım ne ve ne zaman.

03 Tek yetki talebinden önce mülk sahibine en az üç açık uçlu soru sorun ve yanıtlarını dinleyin.

04 Kapanıştan önce sözleşme, tapu ve ödeme adımlarını bir kontrol listesiyle gözden geçirin; hız uğruna ayrıntıyı atlamayın.

05 Haftalık hedeflerinizi ekip toplantısında paylaşın ve takip konusunda bir ekip arkadaşınızdan destek isteyin.

Sonraki adım

Ben 1999'dan beri gayrimenkul danışmanlarını yetiştiriyorum. Bu raporu birlikte okumak ve ilk aylarınızı planlamak isterseniz 90 günlük mentorluk programıma ya da canlı kurslarıma göz atabilirsiniz.

www.gayrimenkulegitimleri.com/mentorluk

Kişisel yorum

Duygusal Durum

Bu bölümde altı kutudaki şekillerin (nokta, dikey çizgi, üçgen, yatay çizgi, çift yay, çift çapraz çizgi) sizin için ne anlam taşıdığını yazdınız. Yanıtların doğrusu ya da yanlışı yoktur ve bu bölüm otomatik olarak puanlanmaz. Yanıtlarınız bu raporda yer almaz; şifrelenerek saklanır ve yalnız ben okurum. Yazılı yorumumu sizinle ayrıca paylaşırım. Bu yorum bir tanı değildir.



1 2 3 4 5 6

Bu bölümü doldurduysanız kişisel yazılı yorumum, hemen hazırlanmaya başlamasını onaylarsanız en geç 5 iş günü içinde, onaylamazsanız 14 günlük cayma süresi dolduktan sonra en geç 5 iş günü içinde size özel bir bağlantıyla e-postanıza gelir. Bölümü boş bıraktıysanız ayrı bir yorum yazmam.

Sonuç

Üç ölçüm birlikte

Bu rapor size “uygun” ya da “uygun değil” diye tek bir yargı vermez. Üç ölçümü yan yana okuyun:

Tutum	Cesur ve Etkileyici tarzlarınız birlikte öne çıkıyor.
Kişilik boyutları	Sorumluluk puanınız 14 üzerinden 12 ile orta bantta, dışa dönüklük puanınız 10 ile orta banttadır. Satış işlerinde bu iki boyut iş performansıyla en tutarlı ilişkili bulunan boyutlardır; yine de tek başına sonucu belirlemez. Diğer boyutlarınızdan uyumluluk orta bantta, duygusal denge orta bantta, deneyime açıklık düşük banttadır.
Duygusal Durum	Yanıtlarınızı kendim okuyorum. Bu ölçümün yorumu otomatik yazılmaz; kişisel yorumum size ayrıca gelir.

Bu üç satır bir karar değil, ilk aylarınızı planlarken kullanacağınız bir haritadır.

Ek

Yöntem, kaynaklar ve uyarılar

Tutum envanteri (Marston kuramına dayalı Güven Açık envanteri) 28 dörtlüden oluşur. Her dörtlüde “en yakın” ve “en uzak” birer sıfat işaretlenir. “En yakın” seçimleri doğal durumdaki tutum grafiğini, “en uzak” seçimleri baskı altındaki tutum grafiğini verir; her iki grafikte de toplam 28'dir. Envanter ve puanlama yöntemi Güven Açık'a aittir.

Baskı grafiği şöyle okunur: kişi baskı altında “en uzak” olarak işaretlediği tarzlardan uzaklaşır. Bir tarz bu grafikte ne kadar yüksekse, baskı altında o tarzın davranışları o kadar az görülür.

Tarz eşikleri: rastgele işaretlemede bir tarzın her grafikteki beklenen değeri 7'dir. 10 ve üstü belirgin, 4 ve altı zayıf kabul edilir. İki grafik arasındaki fark 6 ve üstündeyse belirgin, 3-5 arasındaysa hafif sayılır. Bu eşikler istatistiksel bir norm değildir; ilk 50 testten sonra Güven Açık'ın gözlemleriyle gözden geçirilir.

Kişilik boyutları, Gosling, Rentfrow ve Swann (2003) On Maddeli Kişilik Ölçeği'nden Güven Açık uyarlamasıyla ölçülür. Her boyut iki maddeden oluşur; maddelerden biri ters puanlanır ve toplam puan 2-14 arasında değişir. Kısa bir ölçektir ve tek başına karar dayanağı değildir.

Kişilik bantları: karşılaştırma grubunun ortalamasından bir standart sapma aşağısı düşük, bir standart sapma yukarısı yüksek bant olarak alınmıştır. Karşılaştırma grubu, Gosling, Rentfrow ve Potter'ın (2014) yayımladığı çevrimiçi örneklem normlarındaki 21-60 yaş arası kadın ve erkek katılımcılardır (141.589 kişi). Bantlar kesin bir sınıflama değildir; bir eğilim gösterir.

Duygusal Durum bölümü puanlanmaz. Yanıtları kişisel olarak ben okurum ve yazılı yorumumu ayrıca gönderirim.

ÖRNEK RAPOR

Uyarılar

- Bu test klinik tanı değildir. Bir rahatsızlığı ölçmez ve tanı koymaz.
- Sonuçlar tek başına işe alım, terfi ya da kariyer kararı için kullanılmaz. Böyle kararlarda görüşme, deneyim ve iş örnekleri gibi başka bilgilerle birlikte değerlendirilmelidir.
- Bu sonuç emlakta başarılı olup olmayacağınızı söylemez. Bu meslekte size neyin kolay, neyin zor gelebileceğini anlamanıza yardım eder.
- Sonuçlar, testi doldurduğunuz günkü kendi değerlendirmenizi yansıtır. Ruh hâliniz, içinde bulunduğunuz dönem ve soruları yorumlayış biçiminiz sonucu etkileyebilir.
- Tutum envanterindeki puanlar dört tarzı yalnız sizin içinizde karşılaştırır. İki kişinin puanlarını yan yana koyarak kimin daha analitik ya da daha cesur olduğuna karar verilemez.
- Kişilik boyutlarının her biri iki maddeyle ölçülür. Bu kısa ölçek genel bir eğilim gösterir; tek başına karar dayanağı değildir ve ayrıntılı bir kişilik değerlendirmesinin yerini tutmaz.
- Kişilik bantları, yurt dışında toplanmış geniş bir çevrimiçi örneklemin ortalamasıyla karşılaştırılarak belirlenmiştir. Türkiye'ye özgü bir norm değildir.
- Hiçbir tarz ya da puan emlak işi için tek başına iyi ya da kötü değildir. Her tarzın bu işte kolaylık sağladığı ve çaba gerektirdiği alanlar vardır.
- Tutum envanteri, Marston kuramına dayalı Güven Açık envanteridir. Bu kurama dayanan testlerin bilimsel geçerliği gösterilmiş değildir; sonuçlar kendinizi tanımanız için bir araç olarak okunmalıdır.

Kaynaklar

Marston, W. M. (1928). Emotions of Normal People. Londra: Kegan Paul. https://archive.org/details/emotionsofnormal0000mars

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J. ve Swann, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. Journal of Research in Personality, 37, 504-528. https://doi.org/10.1016/S0092-6566(03)00046-1

Gosling, S. D., Rentfrow, P. J. ve Potter, J. (2014). Norms for the Ten Item Personality Inventory. https://gosling.psy.utexas.edu/scales-weve-developed/ten-item-personality-measure-tipi/

Barrick, M. R. ve Mount, M. K. (1991). The Big Five personality dimensions and job performance: A meta-analysis. Personnel Psychology, 44, 1-26. https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1991.tb00688.x

Vinchur, A. J., Schippmann, J. S., Switzer, F. S. ve Roth, P. L. (1998). A meta-analytic review of predictors of job performance for salespeople. Journal of Applied Psychology, 83, 586-597. https://doi.org/10.1037/0021-9010.83.4.586

Crant, J. M. (1995). The Proactive Personality Scale and objective job performance among real estate agents. Journal of Applied Psychology, 80, 532-537. https://doi.org/10.1037/0021-9010.80.4.532

Franke, G. R. ve Park, J.-E. (2006). Salesperson adaptive selling behavior and customer orientation: A meta-analysis. Journal of Marketing Research, 43, 693-702. https://doi.org/10.1509/jmkr.43.4.693

Baron, H. (1996). Strengths and limitations of ipsative measurement. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 69, 49-56. https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1996.tb00599.x

Meade, A. W. (2004). Psychometric problems and issues involved with creating and using ipsative measures for selection. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 77, 531-551. https://doi.org/10.1348/0963179042596504

International Test Commission (2013). ITC Guidelines on Test Use, sürüm 1.2. https://www.intestcom.org/files/guideline_test_use.pdf

Rapor bilgileri

Hazırlayan: Güven Açık. Satıcı: Rumeysa Açık (şahıs işletmesi). İletişim: +90 534 815 77 96 · www.gayrimenkulegitimleri.com
Puanlama sürümü 2026-10-05 · metin sürümü 2026-10-20 · şekil formu tst.1606-d1

ÖRNEK RAPOR