

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2021-2022

(Resolución de 3 de diciembre de 2021 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Código del ciclo: COM M01	Denominación completa del título: TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
Clave o código del módulo: 1232	Denominación completa del módulo profesional: PROCESOS DE VENTA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos. Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas. La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos. Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen. Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador. Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja. Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex) No se resuelven dudas, cualquier consideración o interpretación que se quiera que se tenga en cuenta se hará constar junto al enunciado. Para aprobar el examen es indispensable que todas las partes tengan una valoración superior a cero puntos. No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas. La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado. La puntuación máxima de cada cuestión se obtiene si la respuesta es correcta y completa. La puntuación total de la prueba es de diez puntos. La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.

CALIFICACIÓN
.....



La autenticidad de este documento se puede comprobar en www.madrid.org/csv mediante el siguiente código seguro de verificación: **1276442628931309330801**

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

1ª PARTE: Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes. (1,25 PUNTOS)

Ejercicio 1: Describa las características más relevantes de los consumidores industriales y organizacionales. (0,5 puntos)



DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 2: Identifique y explique las fases del proceso de compra del consumidor final, analizando los factores que determinan su complejidad y duración. (0,75 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

2ª PARTE: Define las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores, analizando las necesidades de formación, motivación y remuneración del equipo de ventas. (1,25 PUNTOS)

Ejercicio 3. Defina el perfil del vendedor profesional, analice sus cualidades personales, habilidades profesionales y conocimientos que debe tener. (0,75 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 4: Explique en qué consiste la motivación de los vendedores, describa los procedimientos que se pueden utilizar, indique qué son los factores motivadores y enumere los más habituales. (0,5 puntos).

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

3ª PARTE: Organiza el proceso de venta, definiendo las líneas de actuación del vendedor, de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas. (1,5 PUNTOS)

Ejercicio 5: Describa las funciones que son competencia del jefe del departamento de ventas. (0,5 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 5: El departamento de ventas de una empresa clasifica a sus clientes, asignando número y frecuencia de visitas, de la siguiente manera:

- Clientes tipo A: 45 clientes, 3 visitas/mes, 30 minutos/visita.
- Clientes tipo B: 200 clientes, 1 visita/mes, 20 minutos/visita.

Las horas contratadas son las correspondientes a una jornada de lunes a viernes de 8 horas al día, siendo el porcentaje de horas diarias que se dedican a tareas de planificación, organización y gestión el 30 %.

Calcule el número de representantes necesarios para cubrir esta zona y plantee posibles soluciones en caso de que el número obtenido no sea cercano a un número natural. (1 punto).

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

4ª PARTE: Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa. (1,25 puntos)

Ejercicio 6: Explique dos técnicas de venta utilizadas por los vendedores en sus entrevistas de venta, una de ellas debe ser la SPIN. (0,5 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 7: Indique qué son las objeciones de venta y describa cuatro técnicas utilizadas por los vendedores para tratarlas. (0,75 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

5ª PARTE: Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente. (1,25 PUNTOS)

Ejercicio 8: Describa los contratos de compraventa de bienes muebles a plazos, enumere y describa sus características principales. (0,75 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 9: Explique en qué consisten los siguientes contratos: de suministro, de ventas en consignación. (0,5 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

6ª PARTE: Gestiona la documentación comercial y de pago/cobro de las operaciones de compraventa, cumplimentando los documentos necesarios. (1,5 PUNTOS)

Ejercicio 10: Indique los documentos comerciales que se utilizan en una operación de venta y describa cómo se gestiona la documentación comercial desde que se produce el contacto entre empresa y cliente hasta que se entrega el producto comprado. (1 punto)



Comunidad
de Madrid

CONSEJERÍA DE
EDUCACIÓN, UNIVERSIDADES,
CIENCIA Y PORTAVOCÍA

IES Clara del Rey



DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 11: Diferencia los medios de pago al contado de los aplazados. (0,5 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

7ª PARTE: Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta. (2 PUNTOS)

Ejercicio 12: El coste de fabricación de un producto es de 43 € y el precio de venta se fija en 150,00 €. ¿Qué margen de beneficios obtenemos sobre el coste? ¿Qué porcentaje de beneficios obtenemos sobre el precio de venta? (0,5 puntos)

Ejercicio 13: Si el precio (IVA incluido) de un producto es de 250,00 €, ¿cuál es el precio sin IVA? (0,5 puntos)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	

Ejercicio 14: Un efecto comercial, que vence dentro de 30 días, posee un nominal de 5.000 €. Calcule el efectivo resultante de la operación de descuento al 3% anual, si la entidad bancaria cobra una comisión del 1 por mil. (0,5 puntos)

Ejercicio 15: Calcular un capital que, depositado al 5,5 % de interés anual simple durante cinco años, generó unos intereses totales de 4.000 €. Calcula también el montante final de la operación. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

CONSEJERÍA DE
EDUCACIÓN, UNIVERSIDADES,
CIENCIA Y PORTAVOCÍA

IES Clara del Rey



DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. N.I.E. o Pasaporte:	Fecha:	