



Escuela Superior de Hostelería y Turismo. Madrid



PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR EN FORMACIÓN PROFESIONAL

Convocatoria correspondiente al curso 2021- 2022

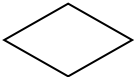
(RESOLUCIÓN de 3 de diciembre de 2021, de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

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

Código del ciclo: HOTS01	Denominación completa del título: GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS
Código del módulo: 0178	Denominación completa del módulo profesional: COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none">- Cumplimente sus datos antes del examen y firme en el espacio reservado para ello.- Tenga disponible el DNI, NIE o Pasaporte en la mesa.- Antes de contestar cualquier pregunta, lea atentamente el enunciado de ésta.- La prueba consta de un total de 25 preguntas tipo test, preguntas cortas y ejercicios prácticos.- Señale y escriba con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas.- La contestación a cada pregunta se realiza marcando con un círculo la respuesta que considere correcta.- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa y volver a marcar con un círculo la opción definitiva. No utilizar líquido corrector (Tippex). La pregunta que contenga dos respuestas señaladas será anulada.- Se utilizará solamente el papel facilitado por el examinador.- No se puede utilizar material de consulta.- La prueba tendrá una duración de 60 minutos.
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none">- Cada pregunta tendrá un valor de 0,4 puntos.- En las preguntas tipo test habrá 3 opciones de respuesta para cada pregunta, pero solamente una de ellas será la correcta.- En ningún caso se tendrán en cuenta aquellas preguntas que se respondan parcialmente.- Las preguntas sin respuesta ni sumarán ni restarán puntuación y cada respuesta tipo test errónea se penalizará restando media pregunta acertada.- Para superar el módulo la puntuación deberá alcanzar un mínimo de 5 puntos sobre un máximo de 10.

CALIFICACIÓN

1. **Actividad educativa de carácter práctico, en la que los participantes reciben conocimientos básicos sobre un tema:**
 - a. Taller
 - b. Curso
 - c. Exposición
2. **De los siguientes eventos celebrados en establecimientos hoteleros, indique cuál se celebra únicamente en salón:**
 - a. Congreso
 - b. Convención
 - c. Conferencia
3. **Según la ICCA en qué posición se encuentra España en la clasificación de países por número de participantes en grandes congresos y reuniones internacionales:**
 - a. Primera
 - b. Segunda
 - c. Tercera
4. **Conjunto de técnicas que permiten identificar y clasificar los riesgos de un evento al cumplir la regulación y normativa aplicable:**
 - a. Corporate compliance
 - b. Diagrama PERT
 - c. Networking
5. **Es una variable demográfica de la demanda de servicios de eventos:**
 - a. Educación
 - b. Sexo
 - c. Lugar de procedencia
6. **El patrocinio:**
 - a. Es una base de datos
 - b. Es un informe estadístico
 - c. Es una fuente de financiación del evento
7. **Los procesos que definen y controlan las metas de la empresa son:**
 - a. Procesos operativos
 - b. Procesos estratégicos
 - c. Procesos de apoyo
8. **La siguiente figura de un diagrama de flujo  , significa:**
 - a. Inicio
 - b. Entrada
 - c. Decisión
9. **Indique cuál de los siguientes objetivos de una empresa está centrado en el beneficio:**
 - a. Maximizar el volumen de ventas
 - b. Explotar al máximo el mercado
 - c. Definir la tasa de rentabilidad
10. **Es una herramienta de monitorización de eventos:**
 - a. Eventbrite
 - b. Buffer
 - c. Hootsuite
11. **En un proceso de BENCHMARKING funcional:**
 - a. Se compara con los principales competidores directos
 - b. Se compara con empresas de industrias diferentes
 - c. Se compara con otras áreas de una misma empresa
12. **Las modificaciones realizadas en un producto ya existente, dirigidas a mejorar la comodidad o facilidad de uso son:**
 - a. Modificaciones funcionales
 - b. Modificaciones de calidad
 - c. Modificaciones de diseño
13. **La celebración de la mayoría de los eventos del sector MICE se concentra en los meses de:**
 - a. Primavera y verano
 - b. Primavera y otoño
 - c. Verano y otoño

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

14. En grandes eventos, al comité formado por expertos en la materia de la que trata el evento y que se ocupan de evaluar las ponencias y proponer temas, se le conoce como:
- Comité científico
 - Comité ejecutivo
 - Comité técnico
15. Montaje que combina el servicio de mesa y espectáculo:
- Montaje en cabaret
 - Montaje cóctel
 - Montaje en banquete
16. El término que identifica el tiempo que se mantiene un cupo contratado es:
- Dead line
 - Release
 - Fecha de expiración
17. Indique cuál de los siguientes documentos contables es externo:
- Recibo de caja
 - Comprobante de salida de mercancías
 - Extracto bancario
18. Herramienta de marketing de guerrilla que consiste en transformar un gran espacio público, con mucha afluencia de gente, adaptándolo a la marca para causar impacto en el público:
- Publicidad encubierta
 - Flashmob
 - Ambient marketing
19. Señale la afirmación correcta:
- La factura proforma es un documento informativo sin validez fiscal
 - La mejor forma de rectificar una factura es anularla
 - La factura rectificadora debe llevar la misma numeración que la original

PREGUNTAS CORTAS

20. ¿En qué 2 subdepartamentos suele estar dividido el departamento de comercialización de eventos?

21. ¿Qué significan cada una de las letras del acrónimo SMART?

S:

M:

A:

R:

T:

22. Explique a qué se refiere el término OUTSOURCING

23. ¿Qué es el *Umbral de Rentabilidad*?

24. ¿Qué fórmula se utiliza para el cálculo del Umbral de Rentabilidad:

EJERCICIO PRÁCTICO

25. Un producto turístico tiene un precio de venta al público de 500€. Los costes fijos globales para la creación de este producto son de 20.000€ y los costes variables por persona son de 250€. Calcule el umbral de rentabilidad.