



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: 1230	Denominación completa del módulo profesional: VENTA TÉCNICA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.
- No es necesario ningún material ni documentación.
- 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 (relojes, teléfonos móviles, ...)

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- 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
.....





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:	

1ª PARTE: Elaboración de ofertas comerciales de productos industriales. (1,5 PUNTOS)

1. Explique las diferencias existentes entre el mercado industrial y el mercado de bienes de consumo. (0,75 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:	

2. Enumere las características de los clientes industriales e indique cómo condicionan el trabajo de los vendedores que interactúan con ellos. (0,75 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:	

2ª PARTE: Confección de ofertas comerciales de servicios. (1,5 PUNTOS)

3. Describa cómo afecta la intangibilidad a los servicios a las actuaciones de los vendedores. (0,75 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:	

4. Elabore cuatro argumentos de venta que considere adecuados para conseguir que un cliente acepte contratar la prestación de un servicio. Justifique por qué incluye cada uno. (0,75 puntos)

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

3ª PARTE: Realización de actividades propias de la venta de productos tecnológicos. (1,5 PUNTOS)

5. Analice las necesidades que buscan satisfacer los productos innovadores que se introducen en el mercado tecnológico. (0,75 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:	

6. Explique el papel que tienen los clientes prescriptores en el mercado de productos tecnológicos y justifique la importancia supone incluirlos en las actuaciones comerciales de una empresa. (0,75 puntos)

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

4ª PARTE: Desarrollo de actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama. (1,5 PUNTOS)

7. Enumere y describa las causas que determinan que un producto se considere de alta gama. (0,75 puntos)



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

8. Indique qué estrategias relativas a la distribución de los productos son adecuadas para comercializar productos de alta gama. Descríbalas. (0,75 puntos)

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

5ª PARTE: Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles. (1 PUNTOS)

9. Enumere y describa las características de dos soportes de difusión adecuados para promocionar inmuebles. (0,5 puntos)

10. Explique cómo se puede gestionar la difusión del material promocional de inmuebles utilizando diversos medios de comunicación. (0,5 puntos)

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

6ª PARTE: Desarrollo de actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles. (1 PUNTO)

11. Enumere documentos utilizados para gestionar la venta de inmuebles, describa su contenido e indique su utilidad (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:	

7ª PARTE: Desarrollo de actividades de telemarketing. (2 PUNTOS)

12. Defina el telemarketing e indique las ventajas o factores de éxito que presenta. (0,75 puntos)



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

13. Describa el profesiograma del teleoperador. (0,5 puntos)

14. Describa las pautas que presenta una buena comunicación telefónica. (0,75 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:	