

## Anexo 2

### Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

#### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

##### Convocatoria correspondiente al curso 2020-2021

(Resolución de 12 de enero 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: <b>COM S03</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICOSUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: 0926	Denominación completa del módulo profesional: <b>ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES</b>

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<p>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y cuarenta y cinco 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.</p>
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas.</li> <li>- La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado.</li> <li>- La puntuación total de la prueba es de diez puntos.</li> <li>- La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.</li> </ul>

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el Anexo 3.a o 3.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
.....



La autenticidad de este documento se puede comprobar en [www.madrid.org/csv](http://www.madrid.org/csv) mediante el siguiente código seguro de verificación: **0945626518167810595445**



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

**EJERCICIO 1**

**1,4 PUNTOS**

1. Indica un ejemplo de cada **formato de distribución comercial** que se indica. Detalla las características básicas que describen a esa forma de distribución. (1 punto)

ESTABLECIMIENTO	EJEMPLO	CARACTERÍSTICAS
CATEGORY KILLER		
TIENDA DE DESCUENTO		
POP UP STORE		
VENDING		



La autenticidad de este documento se puede comprobar en [www.madrid.org/csv](http://www.madrid.org/csv)  
mediante el siguiente código seguro de verificación: **0945626518167810595445**



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

2. Teniendo en cuenta la **verticalidad del canal**, explica qué **modalidad** crees que se usa para la **distribución** de los siguientes productos. (0,4 puntos)

- a) Ventilador de uso industrial.
- b) Frigorífico de uso doméstico.

¿Qué estrategia de distribución piensas que se seguirá si nos fijamos en la **horizontalidad del canal**?

## EJERCICIO 2

**0,4 PUNTOS**

1. ¿En qué consiste el **merchandising de gestión**? (0,2 puntos)

2. ¿Qué es el **trade-marketing**? (0,2 puntos)



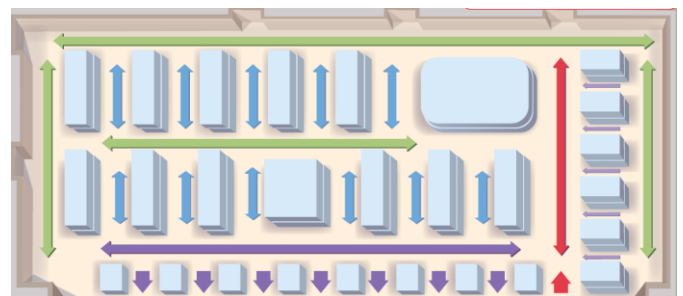
**EJERCICIO 3**

**4,2 PUNTOS**

1. Analiza la implantación general, por secciones, del surtido de una tienda especializada en el sector textil.
  - a) Indica cómo se puede categorizar a este tipo de compra. (0,2 puntos)
  - b) Analiza cómo se realiza la implantación de prendas. Piensa dónde situarías las prendas *gancho*, los complementos y las prendas que supongan un importante esfuerzo económico para el cliente. (0,8 puntos)

2. Analiza el diseño de planta de un hipermercado localizado en una zona muy comunicada del área norte de la Comunidad de Madrid.

- a. ¿Qué tipo de disposición del mobiliario observas?  
¿Qué ventajas e inconvenientes presenta? (0,6 puntos)
- b. ¿Cómo denominarías cada tipo de pasillo que aparece en el Lay Out del establecimiento? (0,6 puntos)



Teniendo en cuenta la ubicación de la línea de caja y la la puerta de entrada,

1. ¿dónde situarías la zona caliente y fría? (0,25 puntos)
2. ¿qué ubicación darías a las secciones de productos de primera necesidad? (0,25 puntos)



3. Identifica el **mobiliario** que aparece en las siguientes fotografías. (0,5 puntos)



4. Indica y justifica qué productos no presentarías en **forma de vrac**. (0,25 puntos)

5. ¿Para qué es un **planograma**? (0,25 puntos)

6. Comenta un tipo de establecimiento que consideres que puede tener un **COS** elevado. ¿Qué ventajas e inconvenientes le podría ocasionar? (0,5 puntos)



EJERCICIO 4

2,25 PUNTOS

1. Teniendo en cuenta el **criterio de ubicación**, ¿cómo clasificarías los siguientes escaparates? . (0,5 puntos)



2. Cumplimenta los huecos en blanco. (1 punto)

- El significado psicológico asociado a las líneas de composición \_\_\_\_\_ es de tranquilidad y placidez. Dan sensación de anchura.
- Las líneas de composición \_\_\_\_\_ dirigen la vista hacia una dirección concreta y sugieren acción y movimiento, dando sensación de inestabilidad.
- El \_\_\_\_\_ es una forma geométrica que tiene la virtualidad de fijar mucho la atención.
- En un escaparate la luz \_\_\_\_\_ es aquella que proviene del techo y que incide de forma directa sobre el objeto.
- A través del \_\_\_\_\_ temporalizaremos los cambios del escaparate.
- El busto \_\_\_\_\_ normalmente tiene un acabado en lino o algodón.
- La luz \_\_\_\_\_ incide sobre el objeto desde varias direcciones. Es muy utilizada en escaparatismo.
- Respecto al tipo de focos, los \_\_\_\_\_ generan un ahorro energético, baja emisión de calor, proporcionan una iluminación uniforme.
- Los \_\_\_\_\_ son soportes que permiten generar diferentes alturas y combinaciones en el escaparate. Pueden usarse como elementos decorativos pero su función principal es servir de expositor o soporte.
- El \_\_\_\_\_ es un dibujo rápido en el que se plasma la idea del escaparate.

3. ¿A qué nos referimos cuando hablamos de **escaparate virtual** de una marca? ¿Qué ventajas aporta? (0,5 puntos)

4. Los escaparates tienen como objetivo hacer más atractiva la compra y reforzar la imagen de marca. ¿En qué situaciones puede ser interesante diseñar un escaparate abierto? ¿Y vaciar un escaparate? (0,25 puntos)



**EJERCICIO 5**

**0,75 PUNTOS**

1. Teniendo en cuenta los datos presentados realiza una valoración cuantitativa y analiza los resultados que proporcionan los índices de medición del escaparate. (0,6 puntos)

Número de viandantes	CIRCULAN	PARAN	ENTRAN	COMPRAN
10:00 - 12:00	432	232	87	17
17:00 - 19:00	812	375	115	57

2. ¿Qué otra utilidad se le podría dar a estos índices? (0,15 puntos)







**EJERCICIO 6**

**1 PUNTO**

1. La improvisación de un escaparate puede limitar la disponibilidad de medios así como ocasionar un aumento de costes. Indica la secuencia de actividades que requerirá el desarrollo de un proyecto. (0,75 puntos)
2. Enumera 4 medidas de seguridad que se deben tener en cuenta durante el proceso de montaje de un escaparate. (0,25 puntos)







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



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



CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN  
E INVESTIGACIÓN

**Comunidad de Madrid**

IES Clara del Rey

