

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso académico 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: COM S03	Denominación completa del título: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES
Clave o código del módulo: 0179	Denominación completa del módulo profesional: ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

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 entregan.

Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador y firmar la lista de asistencia.

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.

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.
- Para obtener la puntuación total en una cuestión la respuesta debe ser 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: **0945626518167810595445**



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

1ª PARTE: Determinación de la estructura organizativa y del tamaño del equipo de ventas. (1,5 PUNTOS)

1. Indique tres métodos que se pueden utilizar para establecer la estructura organizativa de un departamento de ventas y describe en qué consiste cada uno. (0,5 puntos)



La autenticidad de este documento se puede comprobar en 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. Determine el número de vendedores que deben trabajar en un departamento de ventas en las siguientes condiciones: su jornada laboral es de 8 horas diarias, dedican el 20% de la misma a labores administrativas, desplazamientos... y trabajan 5 días a la semana. (1 punto)

Información adicional:

Categoría de clientes	Número de clientes de cada categoría	Visitas mensuales necesarias para atenderlos	Duración de cada visita (en horas)
A	90	4	0,25
B	135	3	0,5
C	182	2	1



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

2ª PARTE: Determinación de las características del equipo comercial. (1,5 PUNTOS)

1. Caracterice los distintos tipos de vendedores en función del tipo de venta, del tipo de producto vendido y de las características de la empresa en la que presta servicios. (1 punto)
2. Enumere y describa las fases que constituyen el proceso de selección de vendedores. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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:	

3ª PARTE: Planifica la asignación de los objetivos de venta a los miembros del equipo comercial, aplicando técnicas de organización y gestión comercial. (1,5 PUNTOS)

1. Explique en qué consiste la prospección de clientes y describa distintos métodos utilizados para prospectar el mercado. (0,5 puntos)
2. Explique el proceso a seguir para definir los objetivos de ventas de los miembros del equipo comercial e indique cómo hay que definir los objetivos. (1 punto)



**Comunidad
de Madrid**

IES Clara del Rey



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



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

4ª PARTE: Definición de planes de formación, perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales. (1,5 PUNTOS)

1. Determine la estructura y los contenidos de un plan formativo inicial para el departamento comercial. (1,5 puntos)



**Comunidad
de Madrid**

IES Clara del Rey



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:	

5ª PARTE: Diseña un sistema de motivación y remuneración de los vendedores, teniendo en cuenta los objetivos de ventas, el presupuesto, los valores y la identidad corporativa de la empresa. (2 PUNTOS)

1. Enumere los distintos estilos de mando y liderazgo aplicables a equipos comerciales y describa en qué consiste cada uno de ellos e indique una ventaja y una desventaja de cada uno. (1punto)
2. Explique la teoría de la motivación de la fuerza de ventas de V, Vroom. (1 punto)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

6ª PARTE: Propuesta de acciones para la gestión de situaciones conflictivas en un equipo de comerciales. (1 PUNTO)

1. Indique diferentes estrategias aplicables a la resolución de conflictos que se pueden utilizar en el departamento de ventas y explique en qué consiste cada una de ellas. (1 punto)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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:	

7ª PARTE: Diseña el sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y la actuación del equipo comercial, proponiendo en su caso, las medidas correctoras oportunas. (1 PUNTO)

1. Indique un método que se pueda utilizar para evaluar y controlar la labor de vendedores y explique cómo se pone en práctica. (0,5 puntos)
2. Defina cinco ratios útiles para evaluar el desempeño de los vendedores. (0,5 puntos)



**Comunidad
de Madrid**

IES Clara del Rey



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



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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



**Comunidad
de Madrid**

IES Clara del Rey



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