

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: COM M01	Denominación completa del título: TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
Clave o código del módulo: 1231	Denominación completa del módulo profesional: DINAMIZACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<p>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y cuarenta y cinco minutos.</p> <p>No es necesario ningún material ni documentación.</p> <p>Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas.</p> <p>La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos.</p> <p>Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</p> <p>Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador.</p> <p>Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja.</p> <p>Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex)</p> <p>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"> - La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas. - La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado. - La puntuación total de la prueba es de diez puntos. - La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.

(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 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

1,2 PUNTOS

1. En el trabajo de Lorenzo Díaz varios compañeros se han comprado un coche nuevo. Lorenzo se plantea que él también debería cambiar de coche porque el suyo ya tiene 170.000 Km. y seguro que empezará a dar problemas mecánicos. Su familia le apoya en esa decisión y le animan a que adquiera un Alfa Romeo Giulietta. **Nombra** las fases del **proceso de decisión de compra** que recorrerá Lorenzo hasta adquirir el coche nuevo. ¿Qué roles participan e influyen en este proceso? (1 punto)

2. ¿Qué diferencia existe entre un **cliente shopper** y un **cliente buyer**? ? (0,2 puntos)





EJERCICIO 2

1,5 PUNTOS

1. Indica el **formato de distribución comercial** de los siguientes establecimientos. Detalla las características básicas que describen a esa forma de distribución comercial. (0,9 puntos)

ESTABLECIMIENTO	TIPO DE FORMA DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	CARACTERÍSTICAS
DÍA/LIDL/ALDI		
XANADÚ/PLENILUNIO		
MEDIA MARKT/IKEA		





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

- Indica un formato de distribución comercial en el que **no exista establecimiento** pero **sí haya contacto vendedor – cliente**. (0,2 puntos)
- Teniendo en cuenta la **horizontalidad del canal**, explica qué **políticas de distribución** llevan a cabo las siguientes marcas Ariel y Porsche. (0,4 puntos)

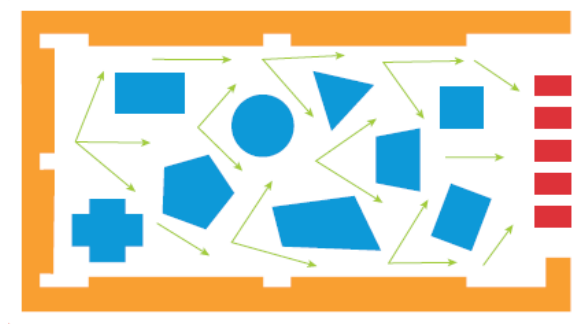
EJERCICIO 3

1,5 PUNTOS

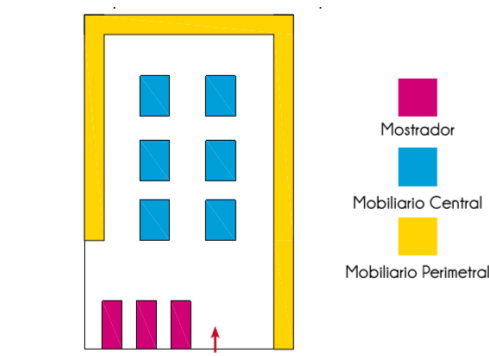
- ¿En qué consiste el **merchandising de gestión**? (0,25 puntos)
- ¿Qué diferencia existe entre una disposición perimetral y central del mobiliario? (0,25 puntos)



3. Analiza las ventajas y los inconvenientes la siguiente **disposición de mobiliario** en la sala de ventas. ¿Cómo se denomina? (0,25 puntos)



4. ¿Qué **tipos de pasillos** visualizas en la siguiente imagen? (0,25 puntos)





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

EJERCICIO 4

1,5 PUNTOS

1. Hipermercados Merca Planet presenta los datos que se muestran en la tabla, referidos a las ventas semanales de una serie de referencias pertenecientes a la familia de leche desnatada.

Calcula el MB, el BB y las ventas que aporta cada referencia a los resultados del establecimiento (el tipo impositivo de IVA para la leche es del 4 %). (0,75 puntos)



Comunidad de Madrid

Referencia	PVP	PC	Unidades vendidas
Lea	0,84 €	0,59 €	957
Juncal	0,95 €	0,78 €	720
Castros	0,78 €	0,66 €	358
Distribuidor	0,61 €	0,29 €	1345



Sabiendo que los 300 cm de lineal que se asignan a las cuatro referencias anteriores se reparten de la forma expuesta, analicemos si, IL según ventas. ¿Llegarías a las mismas conclusiones si el cálculo del índice de lineal lo hicieras según la variable beneficio? (0,75 puntos)

Referencia	Lineal
Lea	100
Juncal	100
Castros	20
Distribuidor	80
TOTAL	300



Comunidad de Madrid

EJERCICIO 5

0,7 PUNTOS

1. Cumplimenta los huecos en blanco. (1 punto. 0,1 punto por hueco)

- Los escaparates _____ se realizan cuando interesa que la animación interna e interiorismo del punto de venta seduzcan al viandante.
- Escaparates pequeños que se ubican a 1,5 m sobre el suelo y pretenden dar sensación de pieza única se denominan _____.
- El significado psicológico asociado a las líneas de composición _____ es de tranquilidad y placidez. Dan sensación de anchura.
- Respecto al tipo de focos, los _____ generan un ahorro energético, baja emisión de calor, proporcionan una iluminación uniforme.
- Cada una de las caras de exposición de producto en el lineal se conoce con el nombre de _____.
- El _____ es un dibujo rápido en el que se plasma la idea del escaparate.
- El _____ es un índice que aporta información sobre el grado de claridad o densidad en la sala de ventas o, lo que es lo mismo, una medida del nivel de aprovechamiento comercial del local.

EJERCICIO 6

2,5 PUNTOS

- Describe los elementos que componen la siguiente **fachada**. (0,4 puntos)
- ¿Cuáles son las **fases** a seguir en el **proceso de diseño de un escaparate**? (0,6 puntos)





3. Analiza e interpreta las **zonas de mayor percepción visual del escaparate**. ¿Coinciden con las indicadas en normas generales de percepción? Justifícalo. (0,75 puntos)

4. A través de métodos tecnológicos de recogida se información se realizar tomas de datos en dos franjas horarias:

- Viernes de 10:00 a 12:00 horas.
- Viernes de 17:00 a 19:00 horas.

A partir de los siguientes datos obtenidos realiza una valoración cuantitativa y analiza los resultados que proporcionan los ratios de medición del escaparate. (0,75 puntos)

Número de viandantes	CIRCULAN	PARAN	ENTRAN	COMPRAN
10:00 - 12:00	115	12	2	2
17:00 - 19:00	115	99	67	57





Comunidad de Madrid

EJERCICIO 7

1,1 PUNTOS

Una cadena de restaurantes pone en marcha la **promoción 2 x 1 en cenas** a partir de las 18:00 horas, de lunes a jueves (excepto vísperas de festivos). Para poder disfrutar de la oferta, el cliente debe descargar un cupón a través de la página web.

a) ¿De qué tipo de promoción se trata? (0,5 puntos)

b) ¿Qué objetivos pretende conseguir? (0,2 puntos)

c) Completa los siguientes huecos (0,4 puntos)

- Una promoción tipo _____ no implica riesgos, ya que en caso de fracaso se puede vender el producto de forma fraccionada.
- e) Si mediante la compra de un producto determinado accedo a la compra de otro producto diferente a un precio inferior al de mercado, estoy utilizando un tipo de promoción conocido como _____.
- f) Las _____ están especialmente indicadas para el lanzamiento de nuevos productos.
- g) El grado de competición entre los participantes en una promoción selectiva tipo _____ es menos dramático que en una tipo _____.



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



Comunidad de Madrid

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:	



Comunidad de Madrid

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:	



Comunidad de Madrid

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