

## 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 Espacial)

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

Código del ciclo: <b>COM M01</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: <b>1232</b>	Denominación completa del módulo profesional: <b>PROCESOS DE VENTA</b>

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<p>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.</p> <p>Solo se permite el empleo de calculadora no programable.</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"> <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 1.a o 1.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:	

**1ª PARTE: Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes. (1,25 PUNTOS)**

Ejercicio 1: Señale las características más relevantes de los consumidores finales o particulares, industriales y organizacionales. **(0,5 puntos)**

Ejercicio 2: Identifique y explique las fases del proceso de compra del consumidor final, analizando los factores que determinan su complejidad y duración. **(0,75 puntos)**





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

**2ª PARTE: Define las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores, analizando las necesidades de formación, motivación y remuneración del equipo de ventas. (1,25 PUNTOS)**

Ejercicio 3: Defina el perfil del vendedor profesional, analice sus cualidades personales, habilidades profesionales y conocimientos que debe tener. **(0,5 puntos)**

Ejercicio 4: Describa los sistemas de retribución de los vendedores más habituales **(0,75 puntos)**.



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

**3ª PARTE: Organiza el proceso de venta, definiendo las líneas de actuación del vendedor, de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas. (1,5 PUNTOS)**

Ejercicio 5: El departamento de ventas de una empresa clasifica a sus clientes, asignando número y frecuencia de visitas, de la siguiente manera:

- Clientes tipo A: 45 clientes, 3 visitas/mes, 30 minutos/visita.
- Clientes tipo B: 200 clientes, 1 visita/mes, 20 minutos/visita.

Las horas contratadas son las correspondientes a una jornada de lunes a viernes de 8 horas al día, siendo el porcentaje de horas no dedicadas a visitas del 30 %.

Calcula el número de representantes necesarios para cubrir esta zona y plantea posibles soluciones en caso de que el número obtenido no sea cercano a un número natural en cuanto al número de representantes (1,5 puntos).



## Comunidad de Madrid

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

**4ª PARTE: Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa. (1 punto)**

Ejercicio 6: Explique en qué consiste el modelo AIDA (modelo para persuadir al cliente y cerrar una venta). **(0,5 puntos)**

Ejercicio 7: Redacte un correo electrónico dirigido a un cliente potencial en el que le solicite una reunión. **(0,5 puntos)**



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

**5ª PARTE: Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente. (1,5 PUNTOS)**

Ejercicio 8: Analice los contratos de *leasing* y *renting* como alternativa de adquisición y financiación del inmovilizado de la empresa. **(0,75 puntos)**

Ejercicio 9: Señale las características del contrato de suministro y analice los supuestos en los que se requiere para el abastecimiento de materiales y servicios. **(0,75 puntos)**



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

**6ª PARTE: Gestiona la documentación comercial y de pago/cobro de las operaciones de compraventa, cumplimentando los documentos necesarios. (1,5 PUNTOS)**

Ejercicio 10: Marina ha emitido una letra de cambio con un nominal de 12.000 € y vencimiento a 90 días desde el momento de la aceptación. Juan Carlos la aceptó dos días después. Dentro de 90 días, si la letra resulta impagada, se le puede reclamar el pago a Abel. Responda a las siguientes preguntas teniendo en cuenta que la letra de cambio se ha emitido como consecuencia de una operación de compraventa **(1 punto)**.

- A) ¿Quién es el/la vendedor/a Marina, Abel o Juan Carlos?
- B) ¿Quién es el/la comprador/a Marina, Abel o Juan Carlos?
- C) ¿Quién es el/la avalista Marina, Abel o Juan Carlos?
- D) ¿Quién es el librador?
- E) ¿Quién es el librado?

Ejercicio 11: Diferencia los medios de pago al contado de los aplazados. **(0,5 puntos)**



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

**7ª PARTE: Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta. (2 PUNTOS)**

Ejercicio 12: El coste de fabricación de un producto es de 43 € y el precio de venta se fija en 150,00 €. ¿Qué margen de beneficios obtenemos sobre el coste? ¿Qué porcentaje de beneficios obtenemos sobre el precio de venta? **(0,5 puntos)**

Ejercicio 13: Si el precio (IVA incluido) de un producto es de 250,00 €, ¿cuál es el precio sin IVA? **(0,5 puntos)**





## Comunidad de Madrid

Ejercicio 14: Un efecto comercial, que vence dentro de 30 días, posee un nominal de 5.000 €. Calcule el efectivo resultante de la operación de descuento al 3% anual, si la entidad bancaria cobra una comisión del 1 por mil. **(0,5 puntos)**

Ejercicio 15: Calcular un capital que, depositado al 5,5 % de interés anual simple durante cinco años, generó unos intereses totales de 4.000 €. Calcula también el montante final de la operación. **(0,5 puntos)**



CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN  
E INVESTIGACIÓN

**Comunidad de Madrid**

IES Clara del Rey

