



Comunidad  
de Madrid



## Anexo 2

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

#### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

##### Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

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

Código del ciclo: <b>COM M01</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: <b>1230</b>	Denominación completa del módulo profesional: <b>VENTA TÉCNICA</b>

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"><li>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.</li><li>No utilizar recursos ni material de consulta (salvo los expresamente autorizados).</li><li>Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas.</li><li>La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos.</li><li>Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</li><li>Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador.</li><li>Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja.</li><li>Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex).</li><li>No se resuelven dudas, cualquier consideración o interpretación se hará constar junto al enunciado.</li><li>No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico.</li></ul>

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. La puntuación máxima de cada cuestión se obtiene si la respuesta es correcta y completa.</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>

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:	

**RA 1 - Primera parte: Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes. (1,5 PUNTOS)**

Pregunta 1. Indique y describa tres técnicas de venta aplicables a la venta de productos industriales. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)





## Comunidad de Madrid

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

2. Indique las características más relevantes de los siguientes tipos de clientes industriales: institucional, mayorista, minorista, fabricante. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

### RA 2. Segunda parte: Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente. (1,5 PUNTOS)

Pregunta 1. Indique y describa las características que presentan los servicios especificando de qué modo condicionan su venta. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

Pregunta 2. Analice las estrategias que se pueden utilizar para superar las dificultades que conlleva la contratación de prestaciones de servicios. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

### RA. 3. Tercera parte: Realización de actividades propias de la venta de productos tecnológicos. (1,5 PUNTOS)

Pregunta 1. Describa las características que deben presentar los productos que suponen una innovación tecnológica para tener éxito comercial en el mercado actual. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

Pregunta 2. Explica cómo afectan la moda y la tendencia a la oferta y a la demanda de productos tecnológicos. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

### RA 4. Cuarta parte: Desarrollo de actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada. (1,5 PUNTOS)

Pregunta 1. Indique y justifique los aspectos que se utilizan para incluir un producto en la categoría de alta gama. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)





## Comunidad de Madrid

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

Pregunta 2. Enumere y describa las estrategias que pueden utilizar las empresas para transmitir una imagen de alto posicionamiento. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

### RA 5. Quinta parte: Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector. (1,25 PUNTOS)

Pregunta 1. Enumere los soportes que se pueden utilizar para la difusión de ofertas de inmuebles e indique las ventajas e inconvenientes de cada uno. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

Pregunta 2. Enumere distintas fuentes de información que se pueden utilizar para captar potenciales clientes, oferentes y demandantes de inmuebles en venta o en alquiler. (0,5 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

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

### RA.6. Sexta parte: Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones. (1,25 PUNTOS)

Pregunta 1. Explique para qué se utiliza un contrato de arras en la compraventa de un inmueble. Indique los distintos tipos de contratos de arras que conozca y describa modalidad. (1,25 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E:	Fecha:	

### **RA.7. Séptima parte: Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso. (1,5 PUNTOS)**

Pregunta 1. Enumere y describa las funciones que se asignan al telemarketing como herramienta de comunicación comercial. (0,5 puntos, respuesta correcta y completa).

Pregunta 2. Describa el profesiograma (perfil) de un buen teleoperador. (0,5 puntos, respuesta correcta y completa)



DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E:	Fecha:	

Pregunta 3. Describa las etapas que se distinguen en el proceso de venta telefónica. (0,5 puntos, respuesta correcta y completa)



## Comunidad de Madrid

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E:	Fecha:	



## Comunidad de Madrid

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E:	Fecha:	





## Comunidad de Madrid

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E:	Fecha:	



## Comunidad de Madrid

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E:	Fecha:	