

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: COM M01	Denominación completa del título: TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
Clave o código del módulo: 1232	Denominación completa del módulo profesional: PROCESOS DE VENTA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none">La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.No utilizar recursos ni material de consulta (salvo los expresamente autorizados).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 se hará constar junto al enunciado.No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico.

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 máxima de cada cuestión se obtiene si la respuesta es 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
.....





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

RA 1 - Primera 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)

Pregunta 1. Defina los siguientes tipos de consumidores: (0,5 puntos, respuesta correcta y completa)

- Consumidor final o particular:

- Consumidor industrial u organizacional:

Pregunta 2: Identifique las fases del proceso de compra del consumidor final y analice los factores que determinan su complejidad y duración. (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:	



Comunidad de Madrid

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

RA 2. Segunda 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)

Pregunta 1. Realice una clasificación de vendedores atendiendo al tipo de venta que realizan y describa las actuaciones que corresponden a cada categoría. (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 el contenido de un programa de perfeccionamiento para vendedores.
(0,5 puntos, respuesta correcta y completa)



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

RA. 3. Tercera 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)

Pregunta 1. Enumere y describa las funciones que son competencia del jefe de un departamento de ventas. (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:	

Ejercicio 2. El departamento de ventas de una empresa clasifica a sus clientes, en función del número y frecuencia de visitas, en dos categorías:

- Clientes tipo A: 100 clientes, 3 visitas/mes, 30 minutos/visita.
- Clientes tipo B: 200 clientes, 2 visita/mes, 20 minutos/visita.

Las horas que trabaja cada vendedor son las correspondientes a una jornada de lunes a viernes de 8 horas al día, y el porcentaje de horas diarias que, en cada jornada, dedican a tareas de planificación, organización y gestión es el 30 %.

Calcule el número de vendedores necesarios para cubrir el territorio de ventas de la empresa y plantee posibles soluciones en caso de que el número obtenido no sea un número entero. (1 punto, procedimiento y resultado correctos).



Comunidad de Madrid

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

RA 4. Cuarta parte: Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa. (1,25 PUNTOS)

Pregunta 1. Indique y explique dos técnicas de venta utilizadas por los vendedores en sus entrevistas de venta. Una de ellas debe ser la técnica SPIN. (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:	

Pregunta 2. Indique qué son las objeciones de venta. Enumere y describa tres técnicas adecuadas para que los vendedores las atiendan. (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: Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente. (1,25 PUNTOS)

Pregunta 1. Indique y describa los elementos esenciales de un contrato de compraventa. (0,75 puntos, respuesta correcta y completa)

Pregunta 2. Explique en qué consisten los siguientes tipos de contratos: de suministros, de venta en consignación. (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: Gestiona la documentación comercial y de cobro/pago de las operaciones de compraventa, cumplimentando los documentos necesarios. (1,5 PUNTOS)

Pregunta 1. Enumere e indique la finalidad de los distintos documentos comerciales que se emplean desde que se produce el contacto entre un cliente y la empresa vendedora o suministradora de un servicio hasta completar una transacción comercial. (1 punto, respuesta correcta y completa)



Comunidad de Madrid

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

Pregunta 2. Indique dos medios de cobro/pago que se utilicen en transacciones comerciales y describa cómo se produce la gestión del cobro con cada uno de ellos. (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.7. Séptima parte: Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta. (2 PUNTOS)

Ejercicio 1. El coste de fabricación de un producto es de 43,75€ y el precio de venta se fija en 120,00€. ¿Qué margen de beneficios obtenemos sobre el coste? ¿Qué porcentaje de beneficios obtenemos sobre el precio de venta? (0,5 puntos)

Ejercicio 2. Si el precio (IVA incluido) de un producto es de 260,00€, ¿cuál es su precio sin IVA (tipo de gravamen, 10%)? (0,25 puntos, procedimiento y resultado correctos)

Ejercicio 3. Un efecto comercial con un nominal de 15.000€ vence dentro de 80 días. Calcule el efectivo resultante de la operación de descuento al 7% de interés de descuento simple anual, sabiendo que la entidad bancaria cobra una comisión del 1 por mil (con un importe mínimo de 12€) y aplica unos gastos fijos de 6 euros por efecto. (0,5 puntos, procedimiento y resultado correctos)



Comunidad de Madrid

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

Ejercicio 4. Un capital que, depositado al 8% de **interés anual simple** durante cinco años, genera unos intereses totales de 4.000 €. Determine: a) El importe del capital invertido, b) El montante final de la operación. (0,75 puntos, procedimientos y resultados correctos)



Comunidad de Madrid

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:	