

## Anexo 2

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

#### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

##### Convocatoria correspondiente al curso 2022-2023

(Resolución de 13 de diciembre de 2022 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

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

Código del ciclo: <b>COMS03</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: <b>0929</b>	Denominación completa del módulo profesional: <b>TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN</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>Solo se pueden utilizar, durante la realización de la prueba, los recursos indicados por la Comisión en la convocatoria.</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 y tener el documento identificativo, sobre la mesa, durante la realización de la prueba.</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 que se quiera que se tenga en cuenta 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.</li><li>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
.....



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

**1ª PARTE.- Obtiene la información necesaria para definir estrategias comerciales y elaborar el plan de ventas, organizando los datos recogidos desde cualquiera de los sistemas de información disponibles. (1 punto)**

Desarrolle: Información sobre la empresa y las actividades comerciales.

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

**2ª PARTE.- Identifica nuevas oportunidades de negocio que contribuyan a optimizar la gestión comercial de la empresa, aplicando los procedimientos y técnicas de análisis adecuadas. (1 punto)**

Describe: Análisis de la estructura del mercado: mercado actual y mercado potencial.

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

**3ª PARTE.- Elabora el plan y el argumentario de ventas del producto, realizando propuestas que contribuyan a mejorar el posicionamiento del producto en el mercado, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas (1,5 puntos)**

Desarrolle las siguientes técnicas de venta: modelo AIDA, método SPIN, sistema de entrenamiento Zelev Noel.

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

**4ª PARTE.- Gestiona la información necesaria para garantizar la disponibilidad de productos y la prestación de servicios que se requiere para ejecutar el plan de ventas, aplicando los criterios y procedimientos establecidos (1 punto)**

Determine: Control periódico de existencias de productos en función de los recursos disponibles y según el procedimiento establecido.

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

**5ª PARTE.- Gestiona el proceso de venta del producto o servicio, utilizando las técnicas de venta y cierre adecuadas, de acuerdo con el plan de ventas y dentro de los márgenes de actuación establecidos por la empresa.(1 punto)**

Determine: Métodos o formas de venta: tradicional, autoservicio, sin tienda, online y otros.

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

**6ª PARTE.- Diseña el proceso de negociación de las condiciones de una operación comercial, aplicando técnicas de negociación para alcanzar un acuerdo con el cliente o proveedor dentro de los límites establecidos por la empresa. (1,5 puntos)**

Describe y Desarrolle: Fases de un proceso de negociación.

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

**7ª PARTE.- Elabora contratos de compraventa y otros afines, recogiendo los acuerdos adoptados en el proceso de venta y negociación. (2 puntos)**

Desarrolle: Concepto, Características, requisitos y elementos del contrato de compraventa mercantil.



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

**8ª PARTE.- Planifica la gestión de las relaciones con los clientes, organizando el servicio postventa de atención al cliente, de acuerdo con los criterios y procedimientos establecidos por la empresa (1 punto)**

Desarrolle: El seguimiento de la venta y la atención al cliente. – El servicio postventa