

## Anexo 2

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

#### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

##### Convocatoria correspondiente al curso 2021-2022

(Resolución de 3 de diciembre 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: <b>COM S03</b>	Denominación completa del título: <b>TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES</b>
Clave o código del módulo: <b>0926</b>	Denominación completa del módulo profesional: <b>ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES</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 es necesario ningún material ni documentación.</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 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>

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el Anexo 3.a o 3.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
.....

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

## EJERCICIO

1,25 puntos

Hoy en día existen múltiples formas de distribución comercial. Se pide desarrollar cuáles son las características genéricas que definen los siguientes formatos de distribución comercial.

FORMATO DE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL	CARACTERÍSTICAS
CATEGORY KILLER	
VENDING	
TIENDA DE CONVENIENCIA	

¿Qué objetivos persiguen los conceptos de *Pop Up store* y *Flagship store*? (0,5 puntos)



## EJERCICIO

1,5 puntos

Como profesional del sector de Retail, decide poner en funcionamiento un punto de venta único en la Comunidad de Madrid que comercializa productos de cerámica portuguesa. El espacio tendrá una imagen muy cuidada y su diseño será una de sus señas de identidad. El método de venta se basa en que el cliente pueda acceder al producto sin necesidad de la presencia de un vendedor especializado.

1. ¿Qué tipo de disposición de mobiliario se podría proponer como la más adecuada? ¿Por qué? (0,5 puntos)
2. Será muy importante tener presente las técnicas de merchandising en el nuevo proyecto, ¿Qué tipos de merchandising conoce y de qué se encarga cada uno de ellos? (0,75 puntos)
3. Teniendo en cuenta la horizontalidad del canal, ¿qué tipo de estrategia de distribución estará utilizando la marca portuguesa para llegar a su público madrileño? (0,25 puntos)

## EJERCICIO

**2 puntos**

La sección de electrodomésticos de un hipermercado tiene una superficie de  $220 \text{ m}^2$  y está ocupada por 5 góndolas de 10 módulos de 1,33 m cada uno y una profundidad de 1 m.

La góndola tiene 4 niveles. Con estos datos:

1. Calcule el COS de esta zona del espacio comercial. (0,5 puntos)
2. Analice el resultado obtenido, sabiendo que el COS recomendado para esta zona del espacio comercial es del 34 %. (0,25 puntos)
3. ¿Qué tipos de pasillos son habituales en este tipo de establecimiento comercial? (0,75 puntos)
4. Describa una compra impulsiva planificada que se pueda dar en este tipo de establecimiento. (0,5 puntos)

**EJERCICIO****1,25 puntos**

A partir de los siguientes datos, calcule e interprete los resultados que proporcionan, los índices de valoración cuantitativa que miden los resultados que está consiguiendo el escaparate. Las tomas de datos se realizaron un viernes de 10:00 a 12:00 horas y de 17:00 a 19:00 horas. (0,75 puntos)

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

¿Qué otra utilidad se les podría dar a estos índices que permiten realizar mediciones de forma objetiva sobre la bondad y eficacia del escaparate? (0,5 puntos)

## EJERCICIO

2,25 puntos

Contemple el escaparate de esta fotografía y comente, de forma razonada, las cuestiones que se piden a continuación.



1. Además del escaparate, ¿Qué elementos son objeto de estudio a la hora de analizar la fachada de un punto de venta? (0,3 puntos)
2. Según, ubicación y finalidad ¿Qué tipo de escaparate es y qué objetivo persigue? (0,5 puntos)
3. ¿Se puede intuir el formato de distribución comercial del establecimiento? (0,2 puntos)
4. Teniendo en cuenta las variables que permiten describir la dimensión del surtido, ¿podría decir qué tipo de surtido ofrece este establecimiento? (0,5 puntos)
5. ¿Cómo realizará la marca los cambios de escaparate? (0,25 puntos)
6. ¿En qué situaciones puede ser interesante diseñar un escaparate abierto? ¿Y vaciar un escaparate? (0,5 puntos)

## EJERCICIO

1,75 puntos

1. Analice e interprete las zonas de mayor percepción visual del escaparate. (0,25 puntos)
2. ¿Coinciden con las indicadas en las normas generales de percepción del escaparate? (0,25 puntos)
3. ¿Qué elementos pueden ayudar a romper esas normas generales? (0,5 puntos)
4. ¿Qué tipo de forma compositiva se está utilizando? (0,25 puntos)
5. La elección de colores diferentes para el fondo y producto puede generar 2 tipos de armonía. Sabría decir cuáles son. (0,5 puntos)

