

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 Especial)

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

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

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

La prueba tendrá una duración máxima de una hora y treinta minutos.

No hace falta utilizar ningún material auxiliar ni documentación.

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 y firmar la lista de asistencia.

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 que se quiera que se tenga en cuenta se hará constar junto al enunciado.

Para aprobar el examen es indispensable que todas las partes tengan una valoración superior a cero puntos.

No se permite el uso de ningún tipo de dispositivo electrónico (relojes, teléfonos móviles, ...)

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- La prueba consta de diferentes cuestiones teórico-prácticas.
- La valoración de cada cuestión figura junto a su enunciado.
- Para conseguir la puntuación máxima de cada cuestión la respuesta debe ser 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
.....



La autenticidad de este documento se puede comprobar en www.madrid.org/csv mediante el siguiente código seguro de verificación: **0945626518167810595445**



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

1ª PARTE: Elaboración de ofertas comerciales de productos industriales. (1,5 PUNTOS)

1. Defina y describa técnicas de venta adecuadas para utilizar con clientes industriales. (0,75 puntos)



La autenticidad de este documento se puede comprobar en www.madrid.org/csv
mediante el siguiente código seguro de verificación: **0945626518167810595445**



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

2. Describa en qué consiste la certificación y la homologación de productos industriales e indique la utilidad que tienen en la venta de productos industriales. (0,75 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

2ª PARTE: Confección de ofertas comerciales de servicios. (1,5 PUNTOS)

1. Enumere y describa las características que presentan los mercados de servicios. (0,75 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

2. Considerando las particularidades que presenta la prestación de servicios, indique diferentes medidas que pueden tomar los establecimientos para ofrecerlos en las mejores condiciones técnicas y económicas. (0,75 puntos).



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

3ª PARTE: Realización de actividades propias de la venta de productos tecnológicos. (1,5 PUNTOS)

1. Analice el fenómeno de la moda y las tendencias en el mercado de productos tecnológicos. (0,75 puntos)
2. Explique el papel que tienen los clientes prescriptores en el mercado de productos tecnológicos y justifique la importancia de tenerlos en las actuaciones comerciales. (0,75 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

4ª PARTE: Desarrollo de actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama. (1,5 PUNTOS)

1. Describa las características que presentan los productos de alta gama. (0,5 puntos)

2. Indique los instrumentos de marketing que se consideran adecuados para promocionar productos de alta gama. Justifique la respuesta. (0,5)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

3. Explique en qué consiste la distribución selectiva y la distribución exclusiva e Indique qué tipo de distribución es la adecuada para productos de alta gama. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

5ª PARTE: Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles. (1 PUNTOS)

1. Enumere y describa las funciones que desempeña una agencia inmobiliaria. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

2. Describa en qué consiste la promoción de inmuebles indicando los medios y canales adecuados para realizar estas actuaciones. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

6ª PARTE: Desarrollo de actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles. (1 PUNTO)

1. Explique para qué se utiliza el contrato de comisión y describa su contenido. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

2. Indique tres documentos distintos (distintos al contrato de comisión), que se emplean en el proceso de venta de inmuebles, describa su contenido y su utilidad. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

7ª PARTE: Desarrollo de actividades de telemarketing. (2 PUNTOS)

1. Explique el funcionamiento y estructura de un call center y de un contact center. (0,5 puntos)

2. Indique tres ratios que se puedan utilizar para medir la excelencia, calidad y eficiencia del servicio en las actuaciones de telemarketing. (0,5 puntos)



Comunidad
de Madrid

IES Clara del Rey



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

3. Enumere y describa las fases que se distinguen en la venta telefónica indicando cómo debe ser la actuación del teleoperador o teleoperadora en cada una de ellas. (1 punto)



**Comunidad
de Madrid**

IES Clara del Rey



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



**Comunidad
de Madrid**

IES Clara del Rey



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