

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: COM S03	Denominación completa del título: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES
Clave o código del módulo: 0928	Denominación completa del módulo profesional: ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS

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. Solo se pueden utilizar, durante la realización de la prueba, los recursos indicados por la Comisión en la convocatoria. 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 tener el documento identificativo, sobre la mesa, durante la realización de la prueba. 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. 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
<p>.....</p>



La autenticidad de este documento se puede comprobar en www.madrid.org/csv mediante el siguiente código seguro de verificación: **1276442628931309330801**

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

1ª PARTE: Determinación de la estructura organizativa y del tamaño del equipo de ventas. (1,5 PUNTOS)

1. Indique tres métodos que se pueden utilizar para establecer la estructura organizativa de un departamento de ventas, describe en qué consiste cada uno e indique las condiciones en las que se recomienda su utilización. (0,75 puntos)

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

2. Determine el número de vendedores que deben trabajar en un departamento de ventas para poder realizar sus actividades. Condiciones laborales: jornada de 8 horas diarias, dedicación a labores administrativas, desplazamientos, ... el 20% de la jornada diaria; trabajan 5 días a la semana. (0,75 puntos)

Información adicional:

Categoría de clientes	Número de clientes de cada categoría	Visitas mensuales necesarias para atenderlos	Duración de cada visita (en horas)
A	120	4	0,25
B	100	3	0,5
C	180	2	1

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

2ª PARTE: Determinación de las características del equipo comercial, describiendo los puestos de trabajo y el perfil de los vendedores o comerciales. (1,5 PUNTOS)

3. Enumere y describa las funciones y responsabilidades de los vendedores que trabajan en un departamento de ventas. (0,75 puntos)

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

4. Enumere y describa las fases que constituyen el proceso de reclutamiento y selección de vendedores.
(0,75 puntos)

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

3ª PARTE: Planifica la asignación de los objetivos de venta a los miembros del equipo comercial, aplicando técnicas de organización y gestión comercial. (1,5 PUNTOS)

5. En un departamento de ventas se utiliza la dirección por objetivos. Explique: a) cómo deben definirse los objetivos de los vendedores, b) enumere tres objetivos cuantitativos para vendedores y justifique su respuesta; c) enumere tres objetivos cualitativos para vendedores y justifique su respuesta. (0,75 puntos)

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

6. Explique en qué consiste la prospección de clientes e indique distintos métodos que puedan utilizar los vendedores para prospector el Mercado. (0,75 puntos)

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

4ª PARTE: Definición de planes de formación, perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales. (1,5 PUNTOS)

7. Indique la diferencia entre los Planes de formación inicial de vendedores y los Programas de perfeccionamiento y formación continua de equipos de comerciales. (0,5 puntos)

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

8. Imagine que tiene que redactar un Plan de formación inicial para vendedores. Describa el contenido de cada uno de los apartados que lo configuran. (1 punto)

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

5ª PARTE: Diseña un sistema de motivación y remuneración de los vendedores, teniendo en cuenta los objetivos de ventas, el presupuesto, los valores y la identidad corporativa de la empresa. (2 PUNTOS)

9. Enumere los distintos estilos de mando y liderazgo que puede utilizar el responsable del departamento de ventas, describa en qué consisten e indique una ventaja y una desventaja de cada uno. (1 punto)

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

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

10. Enumere dos teorías de motivación que se puedan utilizar con vendedores y explique en qué consiste una de ellas. (1 punto)

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

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

6ª PARTE: Propone acciones para la gestión de situaciones conflictivas en el equipo de comerciales, aplicando técnicas de negociación y resolución de conflictos. (1 PUNTO)

11. Describa dos estrategias de actuación que se puedan emplear en situaciones emocionales intensas y de crisis en un departamento de ventas. (0,5 puntos)

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

12. Describa dos estrategias que mejoren la integración y cohesión grupal, describiendo los roles de los integrantes del equipo de ventas. (0,5 puntos)

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

7ª PARTE: Diseña el sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y la actuación del equipo comercial, proponiendo en su caso, las medidas correctoras oportunas. (1 PUNTO)

13. Indique un método que se pueda utilizar para evaluar y controlar la labor de vendedores y explique cómo se pone en práctica. (0,5 puntos)

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

14. Defina tres ratios o KPIs útiles para evaluar el desempeño de los vendedores, indique las magnitudes de relacionan y el valor que sería recomendable que tuviesen. (0,5 puntos)