

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico

Superior MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso **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: 1226	Denominación completa del módulo profesional: MARKETING EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<p>La prueba tendrá una duración máxima de una hora y cuarenta y cinco minutos.</p> <p>No es necesario ningún material ni documentación.</p> <p>Se aconseja realizar una lectura minuciosa y detallada de las cuestiones planteadas.</p> <p>La prueba se entrega grapada y no se facilitan folios sueltos.</p> <p>Es necesario cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</p> <p>Antes de entregar la prueba es necesario mostrar el DNI al profesor examinador.</p> <p>Las respuestas se deben escribir con tinta indeleble, que no sea roja.</p> <p>Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex)</p> <p>No se resuelven dudas, cualquier consideración o interpretación que se quiera que se tenga en cuenta se hará constar junto al enunciado.</p>
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 total de la prueba es de diez puntos. - La calificación mínima necesaria para considerar el ejercicio aprobado es de cinco puntos.

(1) Consignense 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:	

1ª PARTE: Identificación del concepto de marketing y su utilidad en la actividad comercial, analizando sus principales funciones en las empresas y organizaciones. (0,5 PUNTOS)

a) Determina el Concepto y los tipos de Marketing



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

2ª PARTE: Caracterización del mercado y el entorno de la empresa, analizando los principales factores que los conforman y su influencia en la aplicación de las acciones de marketing.

- a) Indica y desarrolla el macroentorno y el microentorno de la empresa y los distintos agentes que los conforman (1 PUNTO)**



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

3ª PARTE: Determinación del proceso de investigación comercial y el sistema de información de marketing, analizando las técnicas y los procedimientos aplicables para su desarrollo. (1,5 PUNTOS)

Indica , define y desarrolla las fuentes de información y sus tipos



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

4ª PARTE: Definición de las políticas aplicables al producto o servicio, adecuándolo a las necesidades y perfil de los clientes y a las tendencias del mercado. (1,5 PUNTOS)

- a) Define y desarrolla cada una de las etapas del ciclo de vida del producto, (1 punto)**
- b) Define y desarrolla los atributos del producto (0,5 puntos)**



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

5ª PARTE: Determinación del método de fijación del precio de venta del producto/servicio. (1,5 PUNTOS)

- a) Un comerciante de ropa ha comprado una partida de 500 pantalones al precio de 25 € la unidad. Espera venderlos en tres meses y los gastos son los siguientes: Gastos de personal: 2.300 €; luz, agua y teléfono: 350 €; alquiler local: 900 €; Otros gastos: 750 €. El comerciante aplica un 18 % de beneficio. ¿A qué precio deberá vender cada pantalón? (0,75 puntos)
- b) La empresa COMPUTER ESPAÑA S.A, dedicada a la fabricación de ORDENADORES fabricó y vendió durante el año pasado 200 ordenadores. Sus ingresos totales por la venta de los ordenadores para ese período ascendieron a 180.000€. Los costes fijos del ejercicio fueron de 63.495 euros y los costes variables totales de 27.000.€. Suponiendo que todas las unidades se vendieron al mismo precio, se pide:
- a) Determinar el punto muerto o umbral de rentabilidad de la empresa. (0.75 puntos)



Comunidad de Madrid

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

6ª PARTE: Selección de la forma y el canal de distribución del producto o línea de productos, considerando los tipos de intermediarios que intervienen y las funciones que desarrollan. (1,5 PUNTOS)

- a) Define y desarrolla Concepto y tipos de canales de distribución (0,5puntos)
- b) Indica y define Tipos de intermediarios (0,5 puntos)
- c) Indica y establece las Estrategias de distribución atendiendo a la cobertura del mercado (0,5 puntos)



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

7ª PARTE: Identificación de las acciones y técnicas que integran la política de comunicación de la empresa. (1,5 PUNTOS)

- a) Defina y desarrolle cada una de las herramientas de comunicación commercial, que forman el mix de comunicación de la empresa



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

8ª PARTE: Secuenciación del proceso de planificación comercial, identificando las fases o etapas del plan de marketing. (1 PUNTO)

a) Determine las características, utilidades y la Estructura del plan de Marketing



CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN
E INVESTIGACIÓN

Comunidad de Madrid

IES Clara del Rey





CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN
E INVESTIGACIÓN

Comunidad de Madrid

IES Clara del Rey

