



CUADERNO DE EVALUACIÓN

**OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO  
DE VENTA**



# Prueba de Evaluación

## OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA

---

Nombre y Apellidos:	Firma:
DNI:	

**Instrucciones:** Cumplimente la prueba de evaluación, sin olvidar incluir sus datos personales y firma, a la finalización del curso. Señale la respuesta correcta rellenando o coloreando la casilla. ¡Suerte!

**Ejemplo:**  a  b  c  d

1. 

a	b	c	d
---	---	---	---
2. 

a	b	c	d
---	---	---	---
3. 

a	b	c	d
---	---	---	---
4. 

a	b	c	d
---	---	---	---
5. 

a	b	c	d
---	---	---	---
6. 

a	b	c	d
---	---	---	---
7. 

a	b	c	d
---	---	---	---
8. 

a	b	c	d
---	---	---	---
9. 

a	b	c	d
---	---	---	---
10. 

a	b	c	d
---	---	---	---
11. 

a	b	c	d
---	---	---	---
12. 

a	b	c	d
---	---	---	---
13. 

a	b	c	d
---	---	---	---
14. 

a	b	c	d
---	---	---	---
15. 

a	b	c	d
---	---	---	---
16. 

a	b	c	d
---	---	---	---
17. 

a	b	c	d
---	---	---	---
18. 

a	b	c	d
---	---	---	---
19. 

a	b	c	d
---	---	---	---
20. 

a	b	c	d
---	---	---	---
21. 

a	b	c	d
---	---	---	---
22. 

a	b	c	d
---	---	---	---
23. 

a	b	c	d
---	---	---	---
24. 

a	b	c	d
---	---	---	---
25. 

a	b	c	d
---	---	---	---

26. 

a	b	c	d
---	---	---	---
27. 

a	b	c	d
---	---	---	---
28. 

a	b	c	d
---	---	---	---
29. 

a	b	c	d
---	---	---	---
30. 

a	b	c	d
---	---	---	---
31. 

a	b	c	d
---	---	---	---
32. 

a	b	c	d
---	---	---	---
33. 

a	b	c	d
---	---	---	---
34. 

a	b	c	d
---	---	---	---
35. 

a	b	c	d
---	---	---	---
36. 

a	b	c	d
---	---	---	---
37. 

a	b	c	d
---	---	---	---
38. 

a	b	c	d
---	---	---	---
39. 

a	b	c	d
---	---	---	---
40. 

a	b	c	d
---	---	---	---
41. 

a	b	c	d
---	---	---	---
42. 

a	b	c	d
---	---	---	---
43. 

a	b	c	d
---	---	---	---
44. 

a	b	c	d
---	---	---	---
45. 

a	b	c	d
---	---	---	---
46. 

a	b	c	d
---	---	---	---
47. 

a	b	c	d
---	---	---	---
48. 

a	b	c	d
---	---	---	---
49. 

a	b	c	d
---	---	---	---
50. 

a	b	c	d
---	---	---	---





**1. El concepto actual de comercio en el que los productos son accesibles al cliente sin tener que depender de un tendero es gracias a...**

- a) Las grandes superficies comerciales de los años 20, en EEUU.
- b) Los mercados de Baelo Claudia.
- c) Los supermercados Carrefour.
- d) A los almacenes Bon Marché.

**2. Entendemos como establecimiento comercial...**

- a) Zoco.
- b) Rastro.
- c) Local comercial en la calle.
- d) Todas son correctas.

**3. Se llama identidad corporativa a...**

- a) La relación del logotipo con la imagen de la tienda.
- b) Los rótulos.
- c) La cartelería.
- d) Todas son correctas.

**4. Los mercados de abastos favorecen a...**

- a) La centralidad urbana y buena imagen.
- b) La conservación del estilo de vida social urbano.
- c) El fortalecimiento de la pequeña empresa frente a las grandes superficies.

d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

**5. Los grandes centros comerciales suelen tener una superficie...**

- a) De más de 60000 m<sup>2</sup>.
- b) Entre 40000 y 60000 m<sup>2</sup>.
- c) Entre 20000 y 40000 m<sup>2</sup>.
- d) De 80000 m<sup>2</sup>.

**6. Se puede encontrar en los centros poblacionales...**

- a) Pequeños centros comerciales.
- b) Galerías urbanas.
- c) Mercados municipales.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

**7. ¿De qué año data el primer hipermercado fundado en España?**

- a) 1974.
- b) 1973.
- c) 1976.
- d) 1975.

**8. Las grandes superficies comerciales pueden asegurar frente a mercados de abastos o pequeño comercio callejero...**

- a) Mejor calidad de sus hortalizas.
- b) Carnes más frescas.

- c) Aparcamiento.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

**9. Por establecimientos comerciales podemos entender...**

- a) Zoco, mercadillo.
- b) Rastro, galería comercial.
- c) Ultramarinos, local comercial en la calle.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

**10. Existen zonas de pesado manual mediante básculas habilitadas al efecto...**

- a) En la zona de productos no alimenticios.
- b) En la zona de pescadería.
- c) En la zona de frutas y verduras.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

**11. Los artículos colocados en caja o en el mostrador final...**

- a) Están en zonas fresquitas.
- b) Están en zona caliente.
- c) Están en zona fría.
- d) Están en zona templada.

**12. Los artículos colocados en caja o en el mostrador final son considerados de compra...**

- a) Racional.

- b) Sobreminal.
- c) Irracional.
- d) Reflexiva.

**13. La distribución ideal de los productos para su adquisición o compra es la de colocarlos en expositores o estantes situados preferentemente...**

- a) A la izquierda del individuo.
- b) A ambos lados del individuo.
- c) A la derecha del individuo.
- d) Es indiferente.

**14. La zona de recepción y descarga se aconseja que no esté\_\_\_\_\_ al almacén.**

- a) Diametralmente puesta.
- b) Generalmente cerca.
- c) Diametralmente opuesta.
- d) Próxima.

**15. La distribución ideal de los productos para su adquisición o compra es la de colocarlos en expositores o estantes situados preferentemente...**

- a) A la izquierda del individuo.
- b) A ambos lados del individuo.
- c) A la derecha del individuo.
- d) Es indiferente.

**16. Se recomienda no colocar productos demasiado \_\_\_\_ que puedan eclipsar a los de su alrededor y disminuir su venta.**

- a) Viejos.
- b) Oscuros.
- c) Llamativos.
- d) Pequeños.

**17. En caso de solo existir una puerta en el establecimiento se aconseja que esta esté...**

- a) Abierta.
- b) Con cierres de seguridad.
- c) A la izquierda del establecimiento.
- d) A la derecha del establecimiento.

**18. Las zonas en las que se suelen distribuir los productos son aquellas conocidas como zona de ventas...**

- a) De compras, de almacén y auxiliares.
- b) Zona de recepción y descarga, zona de almacén y zonas auxiliares.
- c) Zona de recepción y descarga, zona de almacén y zonas auxiliares.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**19. Se encontrará el pienso y demás productos alimentarios para animales de compañía o mascotas en...**

- a) La zona de almacén solamente.

- b) La zona de artículos no alimentarios.
- c) La zona de productos alimentarios.
- d) Las zonas auxiliares.

**20. Se suelen colocar en los lados derechos en sentido de la marcha los artículos...**

- a) Que se pretenda que tengan menor salida.
- b) Que se pretenda que tengan mayor salida.
- c) Con la fecha de caducidad más próxima.
- d) Que se pretenda que tengan mayor entrada.

**21. Se conoce como almacén bazar...**

- a) Aquellos que se encuentran muy desordenados.
- b) Los de venta de artículos de marroquinería exclusivamente.
- c) Al almacén de apoyo a la reposición de artículos de hogar.
- d) Al almacén de apoyo a la venta de artículos de "Factory" u "outlet"

**22. El término \_\_\_\_\_ se refiere a que los productos se deben ofertar en los estantes con su cara o etiqueta hacia adelante para ser reconocibles a simple vista.**

- a) Ticking.
- b) Caring.
- c) Facing.
- d) Packaging.

**23. En un comercio si el hilo musical se basa en melodías rítmicas y aceleradas...**

- a) Se provoca que el cliente no entre en las instalaciones.
- b) Se atrae a más gente de la que el aforo del local permite.
- c) Se provoca una compra rápida e impulsiva.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**24. Toda la papelería empresarial viene determinada por...**

- a) El director de la empresa.
- b) El encargado.
- c) El manual de identidad corporativa.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**25. Los productos desordenados y mal colocados que parecen estar en periodo de rebajas o liquidación son habituales en el sistema de venta basado en...**

- a) Las pilas de producto.
- b) Los contenedores.
- c) Las cabeceras superiores de góndola.
- d) Las islas de productos.

**26. Un artículo siempre lo encontraremos...**

- a) En el contenedor.
- b) En el lineal.
- c) En el lineal y la cabecera de góndola.

d) La respuesta correcta es la A.

**27. Los productos sin ningún orden se colocan en...**

- a) El contenedor.
- b) En el culo de góndola.
- c) En primera línea de cajas.
- d) En el almacén.

**28. Los espacios publicitarios destinados a preservar carteles tras metacrilato o cristal son conocidos como...**

- a) Faldones.
- b) Multimedia.
- c) Mupis.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**29. El sistema de ubicación en espiga es también conocido como...**

- a) En parrilla.
- b) Cerrado.
- c) De circulación aspirada.
- d) De circulación espigada.

**30. Como expositor o mobiliario entendemos...**

- a) Congeladores y frigoríficos.
- b) Góndolas y stands.

- c) Mostradores fijos, móviles y muebles caja.
- d) Todas son correctas.

**31. Los muebles o expositores\_\_\_\_\_ son colocados de manera estratégica justo en el mostrador o caja de salida porque al ser el último punto del recorrido de compras y ante la gran posibilidad de que se formen colas pueden ser objeto de fácil alcance del cliente en comprar algo más de manera impulsiva.**

- a) Fijos.
- b) Tipo góndola.
- c) De compra impulsiva.
- d) Tipo pop-up.

**32. Las bebidas alcohólicas u objetos de alto valor suelen ofrecerse en...**

- a) Mostradores portátiles.
- b) Los peg-board.
- c) Vitrinas cerradas.
- d) Contenedores en oferta.

**33. Un espacio cómodo y correcto entre pasillos de expositores o góndolas debe permitir...**

- a) El paso de dos personas a pie en paralelo al menos.
- b) El paso de dos carros de la compra en paralelo al menos.
- c) El paso de tres carros de la compra en paralelo al menos.

d) El paso de una persona a pie adulta en paralelo al menos.

**34. Se considera un método efectivo para convertir una zona fría en caliente...**

- a) Colocar un sistema de calefacción.
- b) Poner iluminación a ese producto en concreto.
- c) Con una baja iluminación en general.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

**35. La técnica abierta de ubicación de mobiliario...**

- a) No restringe el acceso a nadie mediante guardia de seguridad.
- b) Es un sistema de comercio abierto las 24 horas.
- c) Permite ver casi la totalidad de la zona de ventas desde cualquier punto.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores son correctas.

**36. Un sistema libre es aquel que...**

- a) Permite ver la totalidad de la zona de ventas.
- b) No permite almacenar ni ver nada de lo que se pretende vender.
- c) Es aquello donde no hay nada que vender.
- d) Todas las respuestas anteriores son incorrectas.

**37. Un sistema cerrado...**

- a) Podría no pertenecer a la tienda.
- b) Separa la zona de ventas en secciones.

- c) Es aquella que no ve el cliente.
- d) Es aquella donde no circula a la derecha del cliente.

**38. Un sistema en parrilla...**

- a) Es muy poco habitual.
- b) No existe.
- c) Es muy habitual.
- d) Todas son correctas.

**39. Un sistema abierto...**

- a) Permite ver la totalidad de la zona de ventas.
- b) No permite ver nada al cliente.
- c) No existe.
- d) Pertenece a las secciones de toda la tienda, incluidas almacén.

**40. En el modelo de estructuras \_\_\_\_\_, para poder constituir el todo, el mueble completo, hay primero que montar cada una de sus partes.**

- a) Pop-up.
- b) De un solo uso.
- c) Modulares.
- d) Fijas.

**41. Para evitar la compra premeditada, conocida como compra "a tiro fijo"...**

- a) No se usará en ningún caso zonas calientes.

- b) Se colocarán todos los productos con menor salida junto al mostrador-caja.
- c) Se diseminarán los productos de menor salida por la zona de ventas.
- d) Se diseminarán los productos de mayor salida por la zona de ventas.

**42. Los marcos con trasera metálica destinados a preservar a modo de sándwich los papeles o etiquetas de referencia y precio tras plástico transparente son los...**

- a) Facings.
- b) Racks.
- c) Mupis.
- d) Góndolas.

**43. Se considera medida de longitud de lineal a...**

- a) Ambas caras de uno de los pasillos en concreto, desde el inicio al final de la correlación de góndolas.
- b) Una cara completa de uno de los pasillos en concreto, desde el inicio al final de la correlación de estanterías fijas.
- c) Una cara completa de uno de los pasillos en concreto, desde el inicio al final de la correlación de muebles y expositores sean del tipo que sean.
- d) Una cara completa de uno de los pasillos en concreto, desde el inicio al final de la correlación de las góndolas.

**44. ¿Qué significan las siglas del acrónimo AECOC?**

- a) Asociación Europea de Comercios con Codificación.

- b) Asociación Española de Comercios con Codificación.
- c) Asociación Española de Codificación Comercial.
- d) Asociación, Empresarial de Comerciantes Careros.

**45. Muchas veces el etiquetado vendrá definido ya por el...**

- a) Fabricante.
- b) Ministerio.
- c) Distribuidor.
- d) Las respuestas a y c son correctas.

**46. Si se dividen las unidades vendidas en un tiempo "X" entre el stock del comercio se obtiene...**

- a) El ratio de beneficio del lineal.
- b) El índice del lineal.
- c) El índice de rotación del producto.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

**47. Son otros elementos acondicionadores en embalaje...**

- a) Las cantonás y acondicionadores.
- b) Los flejos y las bolas de purespán.
- c) Las cantoneras y separadores.
- d) Champú y acondicionador.

**48. La \_\_\_\_\_ es aquella en la que las paredes exteriores de la tapa pueden cubrir por completo o parcialmente la caja.**

- a) Caja tipo estuche.
- b) Caja de tapa y fondo.
- c) Caja de fondo automático.
- d) Caja envolvente.

**49. Las empresas realizan controles médicos periódicos, con al menos una frecuencia...**

- a) Bianual.
- b) Anual.
- c) Mensual.
- d) Quincenal.

**50. Complete la siguiente opción según las opciones que aparecen**

*“El uso recomendado de \_\_\_\_\_ es uno de los elementos exigidos por las normas de seguridad, ya sean duros para evitar lesiones, heridas o cortes como en materiales plásticos para evitar el contacto de salpicaduras corrosivas o tóxicas.”*

- a) Botas de seguridad.
- b) Gafas de protección.
- c) Guantes.
- d) Mascarilla.