



SOLUCIONARIO 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 m².
- b) Entre 40000 y 60000 m².
- c) Entre 20000 y 40000 m².
- d) De 80000 m².

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.