



EJERCICIOS SEMANA DEL 27 AL 30 DE ABRIL



DEPARTAMENTO COMERCIO Y MARKETING	CURSO 19-20 AC1	
	AC1D	AC1N
Gestión de Compras	Estudiar y resumir la unidad didáctica 9 a mano (mandar fotos). Páginas 166,167,168; Actividad 4 de la página 167, actividad 5 de la página 168 y actividad 14 de la página 175 (Comprueba tu aprendizaje)	- Estudiar de tema 8: páginas 142 a 145 del libro de clase. - Actividades 1 a la 8 de la página 155 del libro de clase.
Dinamización del punto de venta	Página 194 test de repaso	- Estudio de los casos prácticos 5 y 6 de las páginas 203 y 204. - Realización de la actividad 8, 13 y 14 de las páginas 203 y 204. En la actividad 13, adjunta imágenes de 4 ejemplos. <i>Nota: Fecha límite de envío: 05/05</i>
Procesos de venta	- Unidad 10: La entrevista de ventas III (leer páginas 198 a 202) - Actividades 1 y 2 de la página 200. - Actividades finales (página 210): 1 a 12 (hacer al menos 8) contacto: josem.sanfel@educa.jcyl.es	- Con los datos de los clientes prospectos de la semana pasada, realiza un programa de rutas para realizar una visita a todos ellos. Indicar: - Objetivo de la visita. - Trayecto o trayectos para realizar y justificación. - Duración de la o las ruta/s y justificación.
Marketing en la Actividad Comercial	- Unidad 8: La comunicación comercial. Leer páginas 170 a175. - Actividades: Páginas 170 el 1;172 el 2; 173 3y4; 174 5,6,7 y 8. 189 el 3 y 4. <i>Nota: Fecha límite de entrega el 04/05</i>	Esquema-resumen páginas 162 a 164. Contacto:educacyl/Office365/Teams mlmayo@educa.jcyl.es
Aplicaciones Informáticas para el comercio	- UNIDAD 1 CURSO ON-LINE ACCESS. Elementos básicos de Access. Enviar prueba autoevaluativa (Adjunto instrucciones en e-mail) - TEMA 9. Caso práctico, 6,7.	Access, ejercicio 1-academia, creación de tablas, acceder por aula virtual.