

PRUEBA DE APTITUDES

Razonamiento Verbal

INSTRUCCIONES

En esta prueba se presenta una serie de textos seguidos de varias frases. Su tarea consistirá en comprender el texto y evaluar cada frase, **sólo y exclusivamente con la información dada en el texto anterior**. Una vez elegida la respuesta, deberá marcar la letra correspondiente en su Hoja de Respuestas, según las siguientes reglas:

Marque A: Si la frase es claramente **verdadera**, o **se deduce lógicamente**, según la información del texto.

Marque B: Si la frase es claramente **falsa**, o **lo contrario de ella se deduce lógicamente**, según la información del texto.

Marque C: Si **no tiene información suficiente en el texto** para decidir o deducir lógicamente, si es verdadera o falsa.

Ahora realice los ejemplos de la página siguiente. Lea primero el texto contenido en el recuadro superior. Después lea cada una de las cuatro frases calificándolas, una a una, según las reglas anteriores.

RECUERDE

- Asegúrese siempre de que el número de la pregunta en el cuadernillo y el número en la Hoja de Respuestas, se corresponden.
- No haga ninguna señal en este cuadernillo.
- Rellene por completo el recuadro correspondiente a la respuesta elegida en la Hoja de Respuestas.
- Borre totalmente las respuestas que desee cambiar.
- Trabaje con rapidez y precisión, procurando no cometer errores.
- Esta prueba consta de **20 preguntas** y dispone de **8 minutos** para realizarla.

MARQUE A

Si la frase es claramente **verdadera, o se deduce lógicamente**, según la información del texto.

MARQUE B

Si la frase es claramente **falsa, o lo contrario de ella se deduce lógicamente**, según la información del texto.

MARQUE C

Si **no tiene información suficiente en el texto** para decidir o deducir lógicamente, si es verdadera o falsa.

EJEMPLO

Una vez que el Cliente ha formulado diversas preguntas, el Comercial le presenta dos o tres planes de venta adecuados a su demanda. Aunque el Comercial puede recomendar al Cliente la aceptación de un determinado plan, el Cliente siempre puede elegir una opción diferente basado en sus razones particulares. Una vez que el Cliente ha tomado una decisión, el Comercial normalmente no vuelve a discutir los pros y contras de las alternativas presentadas.

1. El Comercial es quien realiza la elección final sobre el plan a seguir.
2. Se presenta al Cliente más de un plan.
3. Muchos de los Clientes aceptan las recomendaciones que les hacen los Comerciales.
4. El Comercial puede sugerir al Cliente que acepte uno u otro.