higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Eerste Vraestel)

6 JUNIE 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 3 bladsye.

Kopiereg voorbehou

VRAAG 1

1.1
- Daar is ‘n duidelike gevoel of sin vir rigting.
- Daar is ‘n oorvloed van geskoolde entrepreneurskap.
- Bestuurders is daartoe verbind om ‘n goeie strategiese aksieplan te hê.
- Die bestuur is sterk resultaat-georiënteerd en prestasiebewus.
- Bestuurders is intensief by die implementering van die gekose strategie betrokke. (Enige 2 × 2) (4)

1.2
- Kort, duidelik, in gewone taal geskryf
- Passievol, kragtig en onvergeetlik
- Realisties (met betrekking tot hulpbronne, vermoëns en groeipotensiaal)
- Beskryf die beste uitkoms vir die onderneming
- Bou ’n prentjie in mense se gedagtes (5)

1.3
1.3.1 C
1.3.2 E
1.3.3 A
1.3.4 B
1.3.5 F

(5 × 1) (5)

1.4
- Vryheid van ‘n werkgewer se beheer
- Vermoë om eie besluite te neem sonder dat ander inmeng
- Vryheid om op eie inisiatief op te tree
- Vryheid om persoonlike artistieke vermoë en persoonlike kreatiwiteit te gebruik
- Werksekerheid – met entrepreneurskap is die sekerheid daarin geleë dat jy jou eie baas is
- Netwerk – entrepreneurs is groepsmense; jou vriendekring en kennisse neem toe wanneer jy ‘n entrepreneur word
- Mentorskap – om gementor te word en ‘n mentor te wees, is vir enigiemand ‘n wonderlike ervaring
- Word ‘n deskundige – ongeag wat jy doen as entrepreneur; as jy daarmee volhou, sal jy waarskynlik baie goed daarmee word (Enige 3 × 2) (6)

1.5
- Onvanpaste sakestelsels
- Manier om dinge te doen (’n sakekultuur) wat mense en sakefunksies verhoed om verskillende en meer effektiewe metodes te aanvaar
- Persepsies van belanghebbers wat die onderneming wil behou soos dit is, omdat hulle gemaklik is met hoe dit werk
- Swak kommunikasiekanale tussen belanghebbers wat voorkom dat die voordele van verandering duidelik gekommunikeer word
- Onduidelike sakemissie, -doelwitte en doelstellings wat nie belanghebbers identifiseer nie en hulle nie op die nodige groei en verandering voorberei nie (Enige 3 × 2) (6)

1.6
- Jy is onseker oor hoe goed jou onderneming presteer.
- Jy wil weet hoe om die meeste uit jou onderneming of markgeleenthede te put.
- Jou sakeplan is verouderd; byvoorbeeld, jy het dit nog nie weer bygewerk sedert jy begin sake doen het nie.
- Jou onderneming beweeg in ’n ander rigting as die een wat jy beplan het.
- Jou onderneming sukkel en reageer nie op markeise nie. (Enige 2 × 2) (4)

1.7
- Wat is my rigting? Jy moet kyk na waar jy nou is, waarheen jy oor die volgende drie tot vyf jaar wil gaan en hoe jy beoog om daar te kom.
- Wat is my markte – nou en in die toekoms? In watter markte moet ek meeding? Hoe sal dit verander? Wat het die onderneming nodig om in hierdie sektore betrokke te wees?
- Hoe kan ek markvoordeel verkry? Hoe kan die onderneming beter as die mededinging in my gekose markte presteer?
- Watter hulpbronne benodig ek om te slaag? Watter vaardighede, bates, finansies, verhoudings, tegniese bekwaamheid en fasiliteite benodig ek om meet e ding? Het dit verander sedert ek begin het?
- In watter sakeomgewing ding ek mee? Watter eksterne faktore kan die onderneming se vermoë om mee te ding, beïnvloed?
- Hoe meet ek sukses? Onthou, prestasiemaatstawwe kan verander namate jou onderneming ontwikkel. (Enige 4 × 2) (8)

1.8
- Mededinging
- Tegnologie
- Begeerte vir groei
- Behoefte om prosesse te verbeter
- Regeringsregulasies (Enige 4 × 1) (4)

1.9
- Soek na wen-wen-geleenthede
- Vervang reëls met visie, herskepping en innovering
- Leer vinniger as jou mededingers
- Beplanning
- Erken, beloon en motiveer werknemers in hul individuele rolle

(Enige 4 × 2) (8)
[50]

TOTAAL: 50

Kopiereg voorbehou