higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

N1440**(A)**(J1)H

NASIONALE SERTIFIKAAT

VERKOOPBESTUUR N6

(4090346)

1 Junie 2018 (X-Vraestel)
09:00–12:00

Hierdie vraestel bestaan uit 6 bladsye.

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
VERKOOPBESTUUR N6
TYD: 3 UUR
PUNTE: 200

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord AL die vrae.
2. Lees AL die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
4. Gebruik BLOU of SWART ink.
5. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

Selekteer moontlike antwoorde (A–Y) om te pas by die beskrywings (1.1–1.11). Skryf slegs die korrekte letters(A–Y) langs die vraagnommer(1.1–1.11) in die ANTWOORDBOEK neer.

1.1	DRIE elemente van 'n posbeskrywing.	(6)
1.2	DRIE ker kenmerke van 'n verkoopspersoon.	(6)
1.3	DRIE eksterne werwingsbronne.	(6)
1.4	TWEE voorbeelde waarvolgens prestasie gemeet kan word.	(4)
1.5	Definisie van omvang van beheer.	(2)
1.6	TWEE faktore wat vergoedingsmetode beïnvloed.	(4)
1.7	DRIE verkopers se perspektief van verkoopsvergoeding.	(6)
1.8	TWEE voordele van 'n funksionele spesialisasie.	(4)
1.9	DRIE belangrikste komponente van 'n opleidingsprogram.	(6)
1.10	Definisie van hiërargie van gesag.	(2)
1.11	TWEE voorbeelde van werknemerverwysings.	(4)

MOONTLIKE ANTWOORDE

A – Vorige werkgewer
B – Kennis oor verkoopsproses
C – Aktiwiteite binne die organisasie vind plaas op verskillende bestuursvlakke.
D – Opsomming van pligte
E – Die maatskappy kan sy hulpbronne effektief benut.
F – Regverdigheid
G – Opvoedkundige instellings
H – Billikheid
I – Internet
J – Persoonlike dryfkrag ('Ego drive')
K – Werksomstandighede
L – Hoeveelheid mense waaroor 'n verkoopsbestuurder effektief kan toesig hou.
M – Verkoopsdoelwit
N – 'n Gemeenskaplike kennis
O – Verkopers het toegang tot professionele ondersteuning.
P – Advertensies
Q – Toename in markaandeel
R – Produkkennis
S – Aanpasbaarheid

Kopiereg voorbehou

T – Materiale en vorms gebruik
U – Gereelde inkomste
V – Toename in die grootte van bestellings
W – Kennis van die maatskappy
X – Finansiële hulpbronne
Y – Beslistheid **[50]**

TOTAAL AFDELING A: 50

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 Die 'Grind Coffee' Verskaffers, waarin u verkoopsbestuurder is, rig sy organisasie van verkope op die koffie en verwante produkte afdeling, gebak afdeling en 'n ander afdeling vir goedere soos bekers.

2.1.1 Watter soort verkoopsorganisasie word deur Die 'Grind Coffee' verskaffers gebruik? (2)

2.1.2 Gee VYF voordele van hierdie soort spesialisasie. (5 × 2) (10)

2.2 Die 'Grind Coffee' verskaffers wil sy huidige personeellede oplei om hulle in staat te stel om uitstekende kliëntediens te bied.

Noem VIER metodes wat verkoopsbestuurders kan gebruik om die opleidingsbehoeftes van 'n verkoopspan te bepaal. (4 × 2) (8)

2.3 Verduidelik hoe 'n omvattende opleidingsprogram die maatskappy met die volgende kan help:

2.3.1 Verbeter verbruikerverhoudinge

2.3.2 Verlaag personeelomsetkoers

(2 × 3) (6)

2.4 Die 'Grind Coffee' verskaffers wil sy vergoedingsplan vir verkopers hersien.

2.4.1 Noem DRIE doelwitte van niemonetêre aansporings. (3 × 2) (6)

2.4.2 Verduidelik die betekenis van *byvoordele* en gee EEN voorbeeld. (4)

2.5 As verkoopsbestuurder moet jy die prestasie van verkopers beheer, monitor en evalueer.

Noem die SEWE stappe van die prestasie-evalueringsproses. (7 × 2) (14)
[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 3

Bestudeer die onderstaande advertensie en beantwoord die vrae.

VERKOOPSVERTEENWOORDIGER

Die 'Grind Coffee' verskaffers met sy hoofkantoor in Kaapstad benodig die diens van 'n verteenwoordiger. Vorige ondervinding in soortgelyke posisie is nie noodsaaklik nie, aangesien volle opleiding voorsien sal word.

VEREISTES

- Minimum kwalifikasie is N6 Sertifikaat in Bemarkingsbestuur, 'n Diploma in Bemarking sal 'n bykomende voordeel wees
- Rekenaargeletterdheid
- 'n Geldige bestuurslisensie aangesien van die suksesvolle kandidaat verwag sal word om gereeld te reis.

Doen skriftelik aansoek en stuur 'n volledige CV aan:

Die Algemene Verkoopsbestuurder
Posbus 335
Kaapstad, 6000

Besoek alternatiewelik: www.thegrindcoffeesuppliers.co.za

Die sluitingsdatum vir aansoeke is: 12 Julie 2017

3.1 Sou u dit as 'n oop of geslote advertensie beskryf?

Gee TWEE redes vir jou antwoord. (5)

3.2 Bespreek die verskil tussen die twee soorte onderhoude:

3.2.1 'n Gestruktureerde onderhoud

3.2.2 'n Ongestruktureerde onderhoud

(2 × 4) (8)

3.3 Bespreek VIER nadele van die werwing van verkopers vanaf mededingers.

(4 × 2) (8)

3.4 Verduidelik kortliks die volgende organisasie se perspektief oor verkoopsvergoeding.

3.4.1 Help die maatskappy om sy verkoopsdoelwitte te bereik

3.4.2 Lok (werf) en behou 'n bekwame verkoopsmag

3.4.3 Beheer verkoopsaktiwiteite

(3 × 2) (6)

3.5 Verduidelik kortliks VIER nadele van gedesentraliseerde opleiding. (4 × 2) (8)

Kopiereg voorbehou

3.6 Dit is belangrik dat 'n verkoopsbestuurder verkoopsprestasie evalueer.

3.6.1 Noem DRIE basisse vir die ontleding van bemarkingskoste? (3)

3.6.2 Identifiseer DRIE soorte bemarkingskostes wat direk verband hou met verkopers se aktiwiteite. (3)

3.6.3 Noem en bespreek die DRIE tipes individuele verkoopsprestasie-evaluerings. (3 × 3) (9)

[50]

VRAAG 4

4.1 Noem VYF faktore wat die 'Grind Coffee' verskaffers se omvang van beheer in die organisasie sal beïnvloed. (5 × 2) (10)

4.2 'n Goeie program oor verkoopsopleiding moet 'n sessie oor toesig insluit.

4.2.1 Definieer die term *toesig*. (4)

4.2.2 Verduidelik hoe indiensopleiding ook as 'n toesigmetode gebruik kan word? (2 × 2) (4)

4.2.3 Verduidelik kortliks VIER doelwitte van indiensopleiding. (4 × 2) (8)

4.3 Die aansoekvorm is die belangrike hulpmiddel in die keuringsproses wat deur Die 'Grind Coffee' verskaffers uitgevoer sal word.

4.3.1 Noem DRIE funksies van aansoekvorms. (3 × 2) (6)

4.3.2 Noem VYF voorbeelde van inligting wat uit 'n aansoekvorm verkry kan word. (5)

4.3.3 Verduidelik kortliks die doel van verwysingskontrole. (2 × 2) (4)

4.4 Bespreek die kombinasieplan onder die volgende opskrifte:

4.4.1 DRIE tipes vergoedingskombinasies wat 'n maatskappy kan gebruik. (3)

4.4.2 DRIE voordele van die kombinasieplan. (3 × 2) (6)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOT TOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou