higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

VERKOOPBESTUUR N6

18 September 2020

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1	1.1.1	C
	1.1.2	B
	1.1.3	B
	1.1.4	D
	1.1.5	D
	1.1.6	A
	1.1.7	C
	1.1.8	A
	1.1.9	B
	1.1.10	D
	1.1.11	D
	1.1.12	C
	1.1.13	C
	1.1.14	C
	1.1.15	C

(15 × 2) (30)

1.2	1.2.1	Sifting
	1.2.2	Afwyking/Variansie
	1.2.3	Persoonlikheidstoetse
	1.2.4	Gewone salaris
	1.2.5	Hiërargie
	1.2.6	Vaste koste
	1.2.7	Afvaardiging
	1.2.8	Oriëntasie/Assimilasie
	1.2.9	Markaandeel
	1.2.10	Prospektering

(10 × 2) (20)
[50]

TOTAAL AFDELING A: 50

AFDELING B

VRAAG 2

2.1
- Verhoogde produktiwiteit✓✓ deur verhoogde produkkennis met meer verkope en meer wins vir die maatskappy✓✓
- Verbeterde moreel✓✓ wat lei tot selfvertroue en 'n positiewe houding teenoor die maatskappy, klante en die lewe ✓✓
- Verbeterde klantverhoudinge✓✓ weens beter diens wat klantlojaliteit sal verhoog✓✓
- Laer personeelomset omdat 'n beter en meer suksesvolle verkooppersoon minder geneig is om maatskappy te verlaat
- Verbeterde bestuur van tyd en gebied wat tot minimum nieproduktiewe tyd en koste lei
- Verminderde toesighouding omdat opgeleide persone onafhanklik kan werk sodat verkoopbestuurders meer tyd aan ander take kan bestee

(TWEE punte vir doelwit en TWEE vir verduideliking) (Enige relevante 3 × 4) (12)

2.2 2.2.1
- Opgeleide en hoofsaaklik voltydse kundige aanbieders
- Gesofistikeerde fasiliteite
- Talle netwerkgeleenthede tussen nuwe rekrute wat mekaar leer ken
- Besparing van tyd en reiskoste
- Nuwe leerlingverkooppersoneel ontmoet senior uitvoerende beamptes in maatskappy en besoek verskeie departemente

(Enige 2 × 2) (4)

2.2.2
- Verkoopbestuurder wat nie die vermoë, kennis en ervaring van opleiding het nie kan leerlingsverkooppersoneel neagtief beïnvloed.
- Gebeure tuis kan verkooppersoon se aandag tydens opleiding aflei.
- Verkoopbestuur het baie pligte en het nie altyd tyd vir opleiding nie.
- Terwyl hulle opleiding doen, kan hulle nie ander belangrike take uitvoer nie.
- Daaglikse verkoopaktiwiteite kan opleidingsessies beïnvloed en ontwrig.

(Enige 2 × 2) (4)

Kopiereg voorbehou

2.3 2.3.1 'n Maatskappy se verkooppersoneel kry die verantwoordelikheid om alle produkte aan alle persone binne 'n spesifieke geografiese gebied te verkoop. (2)

2.3.2
- Eenvoudig en maklik om te ontwerp
- Aanpasbaar by veranderende behoeftes, probleme, koop-patrone
- Verminderde reistyd en uitgawes
- Kleiner areas lei tot makliker begrp vir klantbehoeftes
- Klante se behoeftes en probleme word makliker plaaslik bestuur
- Beter bediening van totale mark
- Verseker beheer oor verkooppersoneel en verkoopaksies

(Enige 5 × 2) (10)

2.4
- Verkooppersoneel se kennis en ondervinding
- Verkoopbestuurder se vermoë om toesig te hou oor 'n groot verkoop-personeel
- Soort werk wat individue verrig
- Tyd beskikbaar om toesig te hou oor groot personeel en hulle te bestuur
- Spesifieke doelwitte en omstandighede van organisasie (5)

2.5
- Grootboekrekening
- Aktiwiteitsklassifikasie
- Gebiede en produkte (3)

2.6
- Stel bestuur in staat om insetstandaarde met uitsetstandaarde te vergelyk, redes vir afwykings vas te stel en nodige korrektiewe optrede te doen
- Produklyne of items wat verwaarloos is, kan geïdentifiseer word
- Verkooppersoon se motivering en selfvertroue kan verbeter word
- Help verkooppersoneel om sterk en swak punte te identifiseer
- Gee aanduiding vir bestuur watter veranderinge gemaak moet word om opleidingsprogramme te verbeter
- Identifiseer doeltreffende tegnieke wat suksesvolle verkooppersoneel gebruik en moedig minder suksesvolles aan om dit ook te probeer

(Enige 5 × 2) (10)
[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 3

3.1 3.1.1
- Amptlike dokument wat deel is van kontrak tussen werkgewer en werknemer
- Gebruik om opleidingsrogramme te ontwikkel
- Gebruik om vergoedingsplan te ontwikkel
- Gebruik om werkvoorkeure aan te dui
- Gebruik om verkoopsprestasie te evalueer (5)

3.1.2
- Maatskappynaam
- Produk/Diens verkoop
- Minimum vereistes
- Verkoopgebied/-area
- Naam en nommer van kontakpersone
- Geleenthede vir bevordering
- Salaris en byvoordele
- Sluitingsdatum van aansoeke (Enige 5 × 1) (5)

3.1.3
- Informeel
- Albei huweliksmaats teenwoordig
- Assesseer huweliksmaat se aanpassing by lang werksure
- Toets geskiktheid van huweliksmaat voor finale besluit

(Enige 3 × 2) (6)

3.2 3.2.1
- Motiveer verkoopspan✓ omdat beter vergoedingsplan verkoopslui beter motiveer✓✓
- Pogings en uitslae moet met vergoeding korreleer✓ en verkoopslui se pogings moet met potensiaal van verkoopsgebied ooreenstem✓✓
- Verseker dat klante behoorlik behandel word✓ omdat goeie vergoedingsplan verkoopslui vergoed vir die handhawing van klanttevredenheid✓✓
- Lok bekwame verkoopslui✓ en behou toegewyde, lojale werknemers vir lang tyd✓✓
- Verseker buigbaarheid en stabiliteit✓ om vinnig veranderende behoeftes van maatskappy en werknemers te akkomodeer✓✓
- Bly ekonomies en mededingend✓ deur handhawing van kostebeheer wat gunstig met mededingers vergelyk✓✓

(Enige 3 × 3) (9)

Kopiereg voorbehou

3.2.2
- Tegniese industrië
- Spanverkope
- Markverkenningsverkope ('Missionary selling')
- Vasteroeteverkope ('Fixed route selling')
- Lang onderhandelingsperiodes om verkoop te beklink tydens verkoopsopleiding en oriëntering
- Bekendstelling van nuwe produkte of ontwikkeling van nuwe gebiede
- Verrigting van nieverkoopsdienste (Enige 4 × 2) (8)

3.3
- Onvoldoende verkoopsinligting✓✓ – Verkoopsinligting van ander afdelings is nie altyd betydes soos deur die verkoopsafdeling versoek of in besonderhede beskikbaar nie.✓✓
- Misleidende inligting✓✓ – Sommige kosteontledings deur maatskappye gee 'n wanvoorstelling van die werklike prestasie.✓✓
- Negatiewe eksterne invloed✓✓ – Inflasie verdraai verkoopsyfers en die ontleding daarvan oor 'n sekere tyd.✓✓ (3 × 4) (12)

3.4
- Grootte van verkoopspan
- Langtermyndoelwitte
- Aard van produkte en diens
- Fisiese ligging van klante
- Hoeveelheid klantediens nodig
- Soort verspreidingskanale
- Maatskappy se algemene kostebeleid (Enige 5 × 1) (5)

[50]

VRAAG 4

4.1
- Hoe die produk/diens ontstaan het
- Geskiedenis van produk en handelsnaam
- Hoe klante die produk gebruik
- Produkvoordele en -nadele
- Eienskappe van produk/diens (5 × 2) (10)

4.2 4.2.1 Ontwikkel vir totale verkoopsan of verskillene vlakke van ondervinding of verskillende verskoopsgebiede✓✓ om verkoopslui te motiveer om voorrade wat stadig beweeg in groter volumes te verkoop tydens 'n spesifieke periode✓✓ (4)

4.2.2 Verkoopslui word vergoed vir harde werk.✓✓ Maatskappye kan toekennings as deel van erkenning en motivering gebruik, byvoorbeeld toekenning vir verkoopspersoon van die jaar.✓✓ (4)

4.3 4.3.1
- Produktiwiteit neem gouer toe
- Uitvoerige inligting oor werktoestande beskikbaar
- Groter werkbevrediging, motivering en toewyding
- Laer omset van verkooppersoneel
- Verminderde spanning en onsekerheid (Enige 3 × 2) (6)

4.3.2
- Bekendstelling aan maatskappy en verkooppersoneel
- Voltooiing van indiensnemingsdokumente
- Vertroudmaking met nodige besonderhede van verkoopstake
- Hoe betaling gedoen sal word
- Inligting oor parkeerreëlings, kantoorpraktyk en kosterekening
- Bekendstelling aan kantoorruimte (Enige 5 × 1) (5)

4.4
- Volgehoue verkoopevaluasie✓ – voortdurende monitering van aktiwiteite terwyl gewerk word✓✓
- Roetineverkoopevaluasie✓ – tydens geskeduleerde tye wanneer alle of die meeste inset- en uitsetmaatreëls bespreek word✓✓
- Formele verkoopevaluasie✓ – gedetailleerde prestasie-evaluasieproses waarin alle moontlike maatstawwe van 'n maatskappy se amptelike evaluasiebeleid gebruik word✓✓ (3 × 3) (9)

4.5 Bepaal die redes vir afwyking✓✓
- Verkoopbestuurder en verkooppersoon moet saam negatiewe en positiewe afwykings ontleed en die redes hiervoor vasstel✓✓

Neem nodige korrektiewe aksie✓✓
- Nadat redes vir afwykings vasgestel is moet albei partye onmiddellike korrektiewe aksie neem✓✓

Herevalueer verkooppprestasie✓✓
- Om vas te stel of korrektiewe maatreëls die nodige uitwerking gehad het, moet prestasie vootdurend herevalueer word (3 × 4) (12)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou