



Education and Culture DG

Lifelong Learning Programme



EXAMENDOCUMENT

(voorbeeld toets)

EBC*L NIVEAU B

DEEL B1





Education and Culture DG

Lifelong Learning Programme



EBC * L examendocument niveau B1

Deel 1:

Businessplan, projectplanning, marketing en verkoop

Documentnummer:..... (zie voorkant enveloppe)

Datum:

Beste examenkandidaat of examenkandidate,

Wij wensen je veel wijsheid bij het maken van het examen. Voor de certificering en een adequate elektronische verwerking is het belangrijk dat wij de juiste gegevens van je hebben. Wil je daarom de onderstaande gegevens, in blokletters, invullen.

Door ondertekening van dit document geeft je tevens aan dat jij de maker van het examen bent en dit zelfstandig hebt gedaan. Je gaat ermee akkoord dat jouw certificeringgegevens en de resultaten van het examen elektronisch worden opgeslagen en verwerkt.

Deze gegevens vormen de basis voor de afgifte van het certificaat. Zorg ervoor dat jouw handschrift leesbaar is.

Voornaam:..... Achternaam:.....

Adres:

Postcode: Woonplaats:

E-mail: Geboortedatum:

Examen centrum:..... Examenplaats.....

Examendatum: Handtekening:.....

Wanneer je klaar bent, doe je het examenformulier met gebruikt klad en aantekeningenpapier terug in de EBC*L envelop. Plak vervolgens de enveloppe dicht en geef deze af aan de surveillant.

Succes!



Education and Culture DG

Lifelong Learning Programme



Kennisvragen (per vraag 4 punten)

1. Noem 4 belangrijke onderdelen van een businessplan.
2. Laten we aannemen dat je een gereedschapswinkel hebt onder Vof. Geef in dit verband 3 stakeholder (groepen) aan die voor het bedrijf van belang zijn.
3. Aan de hand van welke 4 kenmerken kan een concurrentieanalyse worden gedaan?
4. Leg uit wat de doelstellingen van een "SWOT-analyse" is.
5. Leg aan de hand van een vrij te kiezen bijvoorbeeld uit wat de doestelling is van een "product life cycle analysis" is en teken een overeenkomstige grafiek die de 'product life cycle' weerspiegelt.
6. Benoem 4 kenmerken van de "huisstijl" van een bedrijf.
7. Geef 2 mogelijke prijsstrategieën aan voor een modewinkel
8. Geef 2 voordelen die betrekking hebben op indirecte distributiekkanalen en twee voorbeelden van directe distributiekkanalen.
9. Leg uit wat de term 'Customer Relationship Management' (CRM) betekent en geef vier instrumenten waarmee "CRM" kan worden toegepast.
10. Benoem 4 belangrijke kenmerken van de verkoop aan zakelijke klanten
11. Benoem drie clusters van activiteiten die bij projectmanagement in een planning vastgelegd dienen te worden en geef één reden van het waarom van een dergelijke planning?
12. Benoem de afkorting "AIDA" van de AIDA-formule en wanneer pas je de kennis over de AIDA-formule toe?



Education and Culture DG

Lifelong Learning Programme



Begripsvragen (6 punten per vraag)

1. Een fitnesscentrum werkt niet op volle capaciteit en heeft op zeer korte termijn extra leden nodig. Er is hierdoor een zorgelijke financiële situatie ontstaan. Mede door de financiële situatie is het reclamebudget verlaagd van € 15.000 naar € 10.000.
 - a. Geef drie reclame strategieën die het centrum kan nemen om uit deze gevaarlijke financiële situatie te komen.
 - b. Geef van elk van deze strategieën een voorbeeld.
2. Een bedrijf viert dit jaar zijn 10e jubileum. Het bedrijf wil dit vieren door een evenement voor hun klanten te organiseren. Vanwege de hoge kosten kunnen niet alle 2000 klanten worden uitgenodigd. Het bedrijf kiest er voor de belangrijkste klanten uit te nodigen
 - a. Stel een ABC-analyse op aan de hand waarvan het bedrijf klantkenmerken kan benoemen. .
 - b. Geef aan welk risico het bedrijf loopt wanneer het bedrijf zich in de verkoopstrategie alleen gaat richten op de belangrijke klanten en wat kan daar een consequentie van zijn.
3. De heer Prins wil graag een cursus bedrijfseconomie volgen. Op de gang ontmoet hij zijn baas en grijpt de kans direct aan om hem op de hoogte te brengen van zijn wens. Hij stelt als volgt: "Goed om je te ontmoeten, een tijdje terug heb ik gevraagd om toestemming voor het volgen van een bedrijfseconomische cursus. De cursus staat goed bekend en is dan ook niet goedkoop. De prijs is 3000 euro voor een 3-daagse cursus. De baas heeft het druk en geeft een kort antwoord: "Ik zal er later mijn gedachten over laten gaan". Het geen neerkomt op een weigering.
 - a. Noem vanuit verkoop oogpunt 3 fouten die de heer Prins heeft gemaakt.
 - b. Geef met twee suggesties aan, wat de heer Prins anders had kunnen doen.



Education and Culture DG

Lifelong Learning Programme



Case study (14 punten)

1. Het opleidingsinstituut SKILL BV biedt een nieuw productassortiment aan. Het bedrijf heeft een concurrentieanalyse gedaan en denkt dat het nieuwe assortiment voor de markt aantrekkelijk is. Hij heeft de producten van de concurrentie beoordeeld op een schaal van (1 = zeer goed, 10 = zeer slecht) en heeft zijn eigen scores daar tegen over gezet.

	Marktwaarde	Concurrentiekracht
Bedrijfseconomie	10	7
Sales training	8	2
Soft skills (communicatie)	2	2
IT-relevante onderwerpen	2	10

- Geef 4 kenmerken aan de hand waarvan de kan worden gemeten.
- Geef 4 kenmerken op grond waarvan SKILL BV de eigen concurrentiepositiekracht kan meten.
- Stel een portfolio-analyse op voor SKILL BV.
- Geef op basis van de analyse een advies voor een port-folio strategie op lange termijn en beargumenteer deze keuze.