

Kandidaten-Nr.:

Name:

Vorname:

ANAVANT[®]

Schweizerischer Verband technischer Kaderleute
Société suisse des cadres techniques
Società svizzera dei quadri tecnici

Berufsprüfung Technische Kaufleute / 2020

Marketing und Verkauf

LÖSUNGSBLÄTTER

Verwenden Sie für die gesamte Prüfung **ausschliesslich** folgende Lösungsblätter.
Bemerkungen und Notizen auf den Aufgabenseiten werden nicht bewertet.

Sollte der Platz nicht ausreichen, nutzen Sie bitte die Rückseiten der Lösungsblätter.
Zusätzlich sind zwei leere Lösungsblätter beigelegt, weitere Lösungsblätter sind bei der Aufsicht erhältlich.

Teil 1: Geschlossene Wissensfragen

Multiple-Choice-, Single-Choice-, Reihenfolge-, Zuordnungsaufgaben

Bewertung:

pro Teilaufgabe 2 Punkte = 34 Punkte

	Lösungen			
Single-Choice-Aufgaben	A	B	C	D
1.1.				
1.2.				
1.3.				
1.4.				
1.5.				
1.6.				
1.7.				
Multiple-Choice-Aufgaben	A	B	C	D
1.8.				
1.9.				
1.10.				
1.11.				
1.12.				
1.13.				
Reihenfolge-Aufgaben	A	B	C	D
1.14.				
1.15.				
Zuordnungsaufgaben	A	B	C	D
1.16.				
1.17.				

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Teil 2: Offene Wissensfragen

Bewertung:

pro Aufgabe erhalten Sie maximal 6 Punkte.

Situative Fragen

2.1. Kundenakquise

Unterschiedliche, konkrete und in dieser Situation sinnvolle Ansätze, wie Ihre Kollegin zu solchen Informationen kommen kann:

Ansatz 1:

Ansatz 2:

Ansatz 3:

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

2.2. Kundenpflege

1. Vertriebsziel für erfolgreiche Bewirtschaftung Ihres bestehenden Kundenstamms im Jahr 2021:

2. Vertriebsziel für erfolgreiche Bewirtschaftung Ihres bestehenden Kundenstamms im Jahr 2021:

3. Vertriebsziel für erfolgreiche Bewirtschaftung Ihres bestehenden Kundenstamms im Jahr 2021:

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

2.3. Umgang mit Beschwerden

Unterschiedliche Regeln, deren Einhaltung für die erfolgreiche Bearbeitung von Beschwerden wichtig sind	Detaillierte Erklärung
Regel 1:	
Regel 2:	

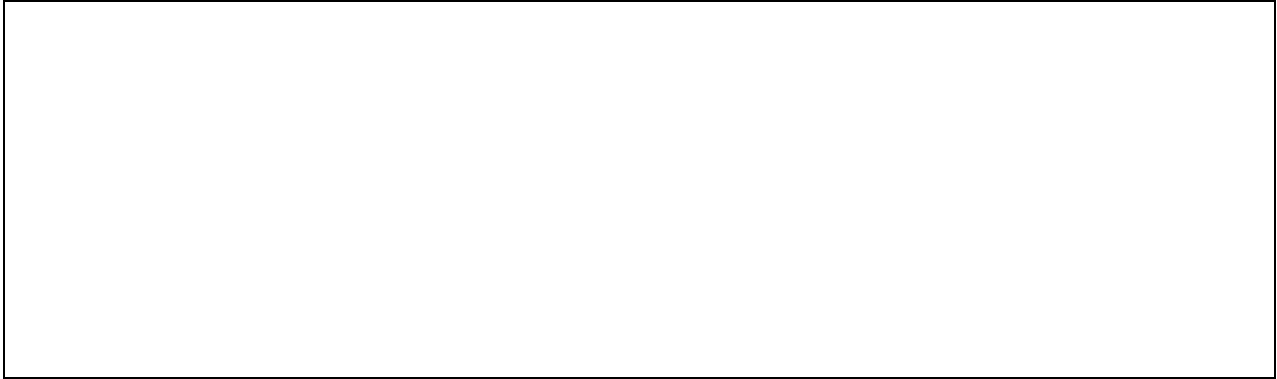
Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Visualisierungsaufgabe

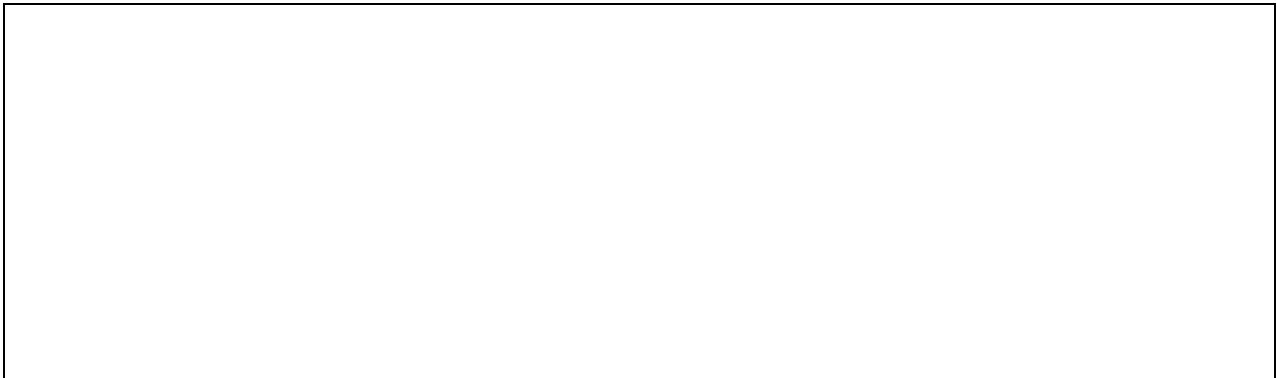
2.4. Verkaufsförderung

Grafische Darstellung der **Push-Strategie** entlang der Handelskette:



Erläuterung der **Push-Strategie**:

Grafische Darstellung der **Pull-Strategie** entlang der Handelskette:



Erläuterung der **Pull-Strategie**:

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Offene Textaufgabe

2.5. Marketingstrategie

Unterschiedliche Strategien zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen	Detaillierte Erläuterung
1.	
2.	

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

Teil 3: Mini Cases

Bewertung:

pro Aufgabe erhalten Sie maximal 12 Punkte.

3.1. Marktveränderungen

1. Teilaufgabe

Unterschiedliche, fallbezogene Gründe, die für die beschriebene Entwicklung bei Ihrem Unternehmen entscheidend verantwortlich sein könnten	Fallbezogenes Beispiel
1.	
2.	

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

2. Teilaufgabe

Unterschiedliche strategische Analysen, die in diesem Fall aufgrund der Marktveränderungen geplant werden sollten	Detaillierte Erläuterung
1.	
2.	

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

3.2. Test und Marketing-Mix

1. Teilaufgabe

Grundverschiedene zentrale Probleme hinsichtlich der Nachvollziehbarkeit bzw. der Transparenz des vorliegenden Tests

Zentrales Problem 1 (inkl. Erläuterung):

Zentrales Problem 2 (inkl. Erläuterung):

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

2. Teilaufgabe

Wichtigste abgeleitete Änderungen im Marketing-Mix mit Begründung	Erläuterung nächster Schritt
für Produkt A10:	
für Produkt B20:	
für Produkt C30:	

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

3.3. Telefonakquise

1. Teilaufgabe

Unterschiedliche, zentrale Fehler, die Ihre Kollegin im Gespräch gemacht hat	Begründung
1.	
2.	

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

