

Kandidaten-Nr.:
Name:
Vorname:



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

## Berufsprüfung Technische Kaufleute / 2021

### **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

**Single-Choice-Aufgaben:** Es ist nur **1** Antwort richtig.

**Multiple-Choice-Aufgaben:** Es können **2, 3** oder **4** Antworten richtig sein.

**Reihenfolge-Aufgaben:** Den Lösungen sind die Zahlen **1 – 4** zuzuordnen.

**Zuordnungs-Aufgaben:** Den Lösungen sind die Zahlen **1 – 4** zuzuordnen.

**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.				
1.8.				
Multiple-Choice-Aufgaben	A	B	C	D
1.9.				
1.10.				
1.11.				
1.12.				
1.13.				
1.14.				
Reihenfolge-Aufgaben	A	B	C	D
1.15.				
1.16.				
Zuordnungs-Aufgaben	A	B	C	D
1.17.				

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

## **Teil 2: Offene Wissensfragen**

### **Bewertung:**

pro Aufgabe erhalten Sie maximal 6 Punkte.

### **Situative Fragen**

---

#### **2.1. Beschwerdebearbeitung**

---

**Detaillierter, fallbezogener, konkreter, sinnvoller und kompletter Antworttext (max. 10 Sätze) auf die vorliegende Beschwerde:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

---

## 2.2. Verkaufsgespräch: Eröffnungsphase

---

<b>Unterschiedliche Ziele, die mit gutem Smalltalk in der beschriebenen Kundensituation verfolgt werden können</b>	<b>Detaillierte Erläuterung</b>
Ziel 1:	
Ziel 2:	

---

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

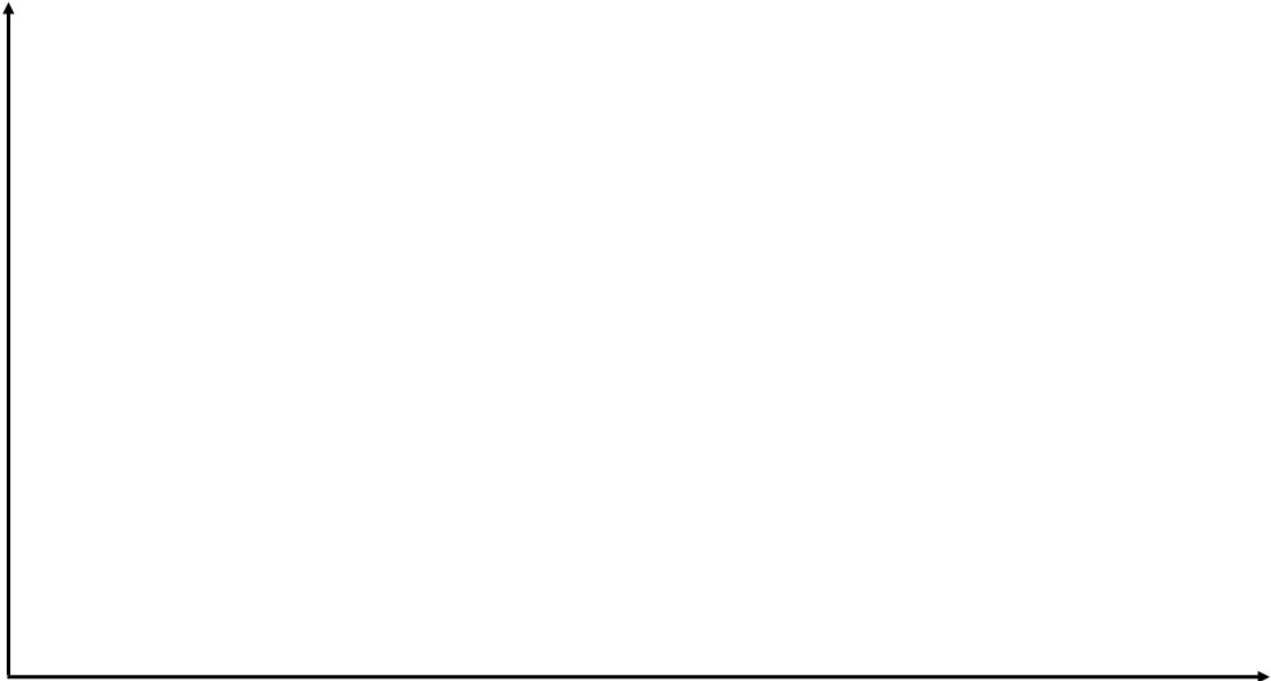
# Visualisierungsaufgabe

---

## 2.3. Preisstrategien

---

Grafische Darstellung der **Penetrationspreisstrategie** und der **Skimming-Preisstrategie**:



Zielsetzung der **Penetrationspreisstrategie** in der Einführungsphase von Produkten:

---

---

Zielsetzung der **Skimming-Preisstrategie** in der Einführungsphase von Produkten:

---

---

---

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

# Offene Textaufgabe

---

## 2.4. Vorbereitung Kundenbesuch

---

Unterschiedliche, ausführlich formulierte Fragen, die Sie sich zu dieser Gesprächsvorbereitung stellen müssen, bevor Sie zum Kunden gehen:

1.

---

---

2.

---

---

3.

---

---

4.

---

---

5.

---

---

6.

---

---

---

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

## 2.5. Optimierung des CRM-Systems

Unterschiedliche Kategorien von Sicherheitsbedrohungen/ Gefahren, denen Kundendaten in IT-Systemen wie dem CRM-System ausgesetzt sind	Passendes, konkretes Beispiel
1.	
2.	
3.	
4.	

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

## Teil 3: Mini Cases

**Bewertung:**

pro Aufgabe erhalten Sie maximal 12 Punkte.

---

### 3.1. Kundenakquise

---

#### 1. Teilaufgabe

**Detaillierte und fallbezogene Antwort / Erläuterung des zentralen Fehlers inkl. Fachbegriff:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**



## 2. Teilaufgabe

Erläuterung von 6 passenden konkreten Punkten, die bei solch speziellen Kundenakquisitionen im B-2-B analysiert werden müssen, um erfolgreich zu sein:

1.

---

---

2.

---

---

3.

---

---

4.

---

---

5.

---

---

6.

---

---

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

---

**3.2. Kommunikationspolitik**

---

**1. Teilaufgabe**

**A) Ihre ausführlich begründete Stellungnahme zum Antrag Ihrer Kollegin für das Jahr 2022 (finanzielle Betrachtung):**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**B) Ein Argument, das neben der finanziellen Betrachtung für die Durchführung der Kommunikationsmassnahmen sprechen würde:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Kandidaten-Nr.:****Name / Vorname:**

## 2. Teilaufgabe

<b>Unterschiedliche, sinnvolle, konkrete und fallbezogene Werbemittel für eine effektive, zielgruppengerechte Kampagne</b>	<b>Detaillierte, fallbezogene Begründung für diese Wahl</b>
1.	
2.	

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**





## 2. Teilaufgabe

<b>Veränderungen im Marketing-Mix (Massnahmen), um sich im bestehenden Markt von der Konkurrenz abzuheben und damit langfristig erfolgreich wachsen zu können</b>	<b>Ausführliche Erläuterung inkl. je 1 detailliertes Fallbeispiel</b>
1.	
2.	

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**