

# Sales und Vertriebsmanagement



## Fragenkatalog

### 10 Multiple-Choice Prüfungsfragen zur Stoffreflexion

1. **Eine Vision ist? (Antwort: A)**
  - a) Beschreibt was ein Unternehmen in Zukunft sein und erreichen will
  - b) Aufgabe und Zweck des Unternehmens
  - c) Ist eine Kennzahl
  - d) Ist das Leitbild
  
2. **Welche Aussage trifft auf Barter Clearing zu? (Antwort: C)**
  - a) Es wird für alle ein einheitliches Verrechnungskonto geführt
  - b) Ein Konzessionsgeber stellt einem Konzessionsnehmer die (regionale) Nutzung eines Geschäftskonzeptes gegen Entgelt zur Verfügung
  - c) Geldloses Verrechnungssystem zwischen gewerblichen und/oder privaten Nutzern
  - d) Darunter versteht man Couponing
  
3. **Cost-Based Pricing bedeutet... (Antwort: A)**
  - a) Grundlage der Preisfestsetzung sind die Kosten der Leistungserstellung
  - b) Preis festgelegt, wo bei Umlage aller Kosten ein Gewinn erzielt wird
  - c) Orientierung am Preisniveau der Mitbewerber
  - d) Marktaspekte werden nicht berücksichtigt
  
4. **Die Preistreppe ist eine Möglichkeit um... (Antwort: C)**
  - a) Die Rabatt- und Bonusvergabe zu visualisieren
  - b) Die Gewinne in einer wasserfallartigen Ansicht darzustellen
  - c) Darstellung der Erlösschmälerungen in einer wasserfallartigen Ansicht zu ermöglichen
  - d) Um darzustellen, damit man leicht erkennt, wo die Erlöse am stärksten schwinden

5. **Was ist bei der Umsetzung der Vertriebsorganisation entscheidend? (Antwort: D)**
- a) Vertriebsmitarbeiter sind die Ziele und Vorgehensweisen klar
  - b) Notwendige Veränderungen werden verständlich und nachvollziehbar kommuniziert
  - c) Austausch und Information über fehlende Regelungen und Sonderfälle erfolgt
  - d) Kommunikations- und Informationswege müssen nicht klar formuliert sind – die Einhaltung steht jedem frei
6. **Was ist ein Merkmal der Percentage of Sales-Methode? (Antwort: C)**
- a) Zuerst festlegen der Vertriebsziele und der notwendigen Maßnahmen
  - b) Budget wird als Residualgröße der Gewinnplanung ermittelt
  - c) Berechnung der Höhe des Budgets einer Vertriebsseinheit als Prozentsatz des geplanten Umsatzes
  - d) Benötigt dazu eine detaillierte Umsatz- und Kostenrechnung, weiters einen Gewinnverwendungsplan
7. **Für einen potentiellen Mitarbeiter muss eine Stelle mit Attraktivität vermarktet werden, damit er sich interessiert. Was ist bei dieser Stelle nicht attraktiv? (Antwort: A)**
- a) Fixgehalt – keine Provision und Boni Möglichkeiten
  - b) Aufenthalt bei ausländischer Vertriebsgesellschaft
  - c) Verantwortung für eine Kundengruppe
  - d) Karrierepfade = Entwicklungsmöglichkeiten
8. **Was ist kein Instrument zur Personalauswahl? (Antwort: D)**
- a) Vorstellungsgespräch
  - b) Eignungstest
  - c) Referenzen
  - d) Scoringmodelle
9. **Ein Vertriebsmitarbeiter durchläuft ein 6 monatiges Traineeprogramm. Was gehört nicht zu seinen Aufgaben? (Antwort: C)**
- a) Lernt alles über Marketing
  - b) Lernt alles über Firmenkultur und -philosophie
  - c) Lernt alles über Kostenrechnung
  - d) Lernt alles über Produkte

10. Es gibt vier grundlegende Führungsstile – bei welchem ist die Beschreibung falsch? (Antwort: C)
- a) **bürokratisch:** geringe Leistungs- und Mitarbeiterorientierung, Einhaltung von Regeln im Vordergrund, Anweisungen
  - b) **kooperativ:** hohe Leistungs- und hohe Mitarbeiterorientierung, Wohlergehen der Mitarbeiter aber auch gemeinsam anspruchsvolle, realistische Ziele gemeinsam vereinbart
  - c) **autoritär:** geringe Leistung und hohe Mitarbeiterorientierung, Wohlergehen der Mitarbeiter wichtiger als Leistungsziele
  - d) **patriarchalisch:** Kritik an Mitarbeitern wird vermieden, um Konflikten aus dem Weg zu gehen, geringe Leistungs- und hohe Mitarbeiterorientierung

**Wir wünschen viel Erfolg  
im Kurs Sales und Vertriebsmanagement!**