



Høgskolen i Telemark

Avdeling for allmennvitenskaplege
fag

SLUTTEKSAMEN

Emnekode:	6017
Emnenamn:	Salgsledelse
Studiepoeng for emnet:	10 sp
Omfang av denne eksamenen i % av heile emnet:	100%
Eksamensdato:	Onsdag 18.05.2011
Eksamensstad:	New York
Adresse:	13 – 17 Laight Street, New York, Galleri 3
Lengde/tidsrom:	4 timar, kl 12:00 – 16:00
Målform:	Bokmål/nynorsk
Ant. sider inkl. framside	3
Tillatne hjelpemidlar:	Ingen
Antall oppgåver:	5 oppgåver – studentane skal svare på alle
Ant. vedlegg:	Ingen
Merknader:	Prioritering på oppgavene er satt i parentes bak hver oppgave. Dette indikerer både <i>viktighet</i> av oppgaven samt et hjelpemiddel til å disponere <i>tiden</i> under eksamen.

Eksamensresultat finn du etter sensurfall ved å logge deg inn med brukarnamn og passord på StudentWeb (hit.no)



BOKMÅL:

Oppgave 1 (10%)

Forklar kort minst fire *key success factors* for en selger.

Oppgave 2 (10%)

Forklar de største forskjellene mellom å selge *Business to customer* (B2C) og *Business to business* (B2B)?

Oppgave 3 (10%)

Salgsmaal (*quota*) er viktige både for å motivere og evaluere selgere. Forklar fire trekk som er særlig viktig for at et salgsmaal er effektivt.

Oppgave 4 (30%)

Motiverte selgere er avgjørende for at bedriften skal overleve. En teori for å forstå motivasjon i forbindelse med salg kalles *forventningsteori*.

- a) Gi en kort beskrivelse av teorien
- b) Basert på teorien, hvordan kan du som leder påvirke motivasjonen hos dine selgere?

Oppgave 5 (40%)

Lønn kan brukes for å motivere, belønne og stimulere en bestemt atferd.

Pensum beskriver flere måter å lønne selgere på:

- a) Hvilke forskjellige typer belønning kjenner du til? Hva er forskjellen på disse?
- b) Hva bør du tenke på når du gir høye lønninger?
- c) Hva bør du tenke på når du gir lave lønninger?



NYNORSK:

Oppgåve 1 (10%)

Grei ut kort fire *key success factors* for ein seljar.

Oppgåve 2 (10%)

Grei ut dei største forskjellane mellom å selje *Business to customer* (B2C) og *Business to business* (B2B)?

Oppgåve 3 (10%)

Mål (*quota*) er viktige for å motivere og evaluere seljarar. Forklar fire trekk som er særleg viktig for at eit mål skal verta effektivt.

Oppgåve 4 (30%)

Motiverte seljarar er avgjerande for at verksemda skal overleva. Ein teori for motivasjon i samband med sal kallast *forventningsteori*.

- c) Grei kort ut teorien
- d) Ut i frå teorien, korleis kan du som leiar påverke motivasjonen hjå seljarane?

Oppgåve 5 (40%)

Løn kan brukast for å motivere, løne og stimulere ein åtferd. Pensum beskriv fleire måtar å løne seljarar på:

- d) Kva type løn kjenner du til? Kva er skilnaden?
- e) Kva bør du tenkje på når du gjev høge lønningar?
- f) Kva bør du tenkje på når du gjev låge lønningar?