

Vrije Universiteit
Faculteit der Exacte Wetenschappen
Afdeling Informatica

Tentamen Computers in de Samenleving

7 februari 2005, 18.30–21.30 uur

Naam:

Studierichting:

Studentnummer:

Lees deze bladzijde vooraf aandachtig door!

- Het tentamen bestaat uit negen opgaven verdeeld over drie delen:
 - Deel 1: De informaticus in de praktijk (opgaven 1, 2 en 3);
 - Deel 2: Informatica en recht (opgaven 4, 5, 6 en 7);
 - Deel 3: Beroepscodes en ethiek (opgave 8 en 9).
- De opgaven worden door verschillende docenten nagekeken, dus:
 - Schrijf boven ieder vel je naam!
 - Gebruik voor het beantwoorden van de vragen de ruimte die is gegeven **op het tentamenblad**. Als je ruimte tekort komt op de voorzijde, gebruik dan de achterkant!
 - Gebruik **geen** andere vellen papier dan het vel waarop de opgave is geschreven.
- Beantwoord de vragen met Nederlandstalige volzinnen. Ook de opbouw van een antwoord wordt bij de beoordeling betrokken.
- De waardering van de verschillende vragen is als volgt:

Deel 1	Opgave 1	max. 15 punten.
	Opgave 2	max. 10 punten.
	Opgave 3	max. 15 punten.
Deel 2	Opgave 4	max. 10 punten.
	Opgave 5	max. 10 punten.
	Opgave 6	max. 10 punten.
	Opgave 7	max. 10 punten.
Deel 3	Opgave 8	max. 10 punten.
	Opgave 9	max. 10 punten.
- Het cijfer wordt berekend door het totaal aantal punten door 10 te delen en af te ronden op halve punten. Cijfers tussen 5 en 6 worden op hele punten afgerond. Het minimumcijfer is een 1.

Opgave 1 / Question 1

Naam / Name :

*Functies/ Rollen in de Informatica**Functions/ Roles in the ICT*

Hieronder staan beschrijvingen van competenties en activiteiten van de volgende functies:

- A EDP Auditor
- B Project Manager
- C Applicatie Ontwerper

Geef voor ieder van de beschrijvingen aan bij welke van de genoemde functies deze het meeste past. Er is slechts één antwoord mogelijk.

Below are descriptions of competencies and activities of the following functions:

- A EDP Auditor
- B Project Manager
- C Application Designer

Indicate for each of the descriptions to which of the mentioned functions it belongs mostly. Only one answer is possible.

		A	B	C
1	Zorgt voor het technische ontwerp van applicaties. Takes care of the technical design of applications.			
2	Dient sterke leiderschapskwaliteiten te bezitten en zeer besluitvaardig te zijn. Should have strong leadership skills and be very good in decision making.			
3	Bepaalt het onderhoud op applicaties en maakt een testplan. Defines the maintenance of applications and makes a test plan.			
4	Geeft een opdracht voor een 'quick scan' van een project. Orders a 'quick scan' for a project.			
5	Beoordeelt automatiseringsafdelingen. Reviews automation departments.			
6	Heeft zitting in de Stuurgroep en geeft leiding aan de Projectgroep. Is a member of the Steering Group and leads the Project Group.			
7	Voert een 'quick scan' uit. Executes a 'quick scan'.			
8	Beoordeelt de opzet en werking van geautomatiseerde systemen. Reviews the set up and operation of automated systems.			
9	Dient uitstekend te zijn in conflicthantering, én stressbestendig. Should be excellent in conflict handling, and stress proof.			
10	Werkt altijd met een (klein of groot) team. Always works with a (small or big) team.			
11	Kent zeer goed de definities van: betrouwbaarheid, continuïteit, beveiliging, kwaliteit, effectiviteit en efficiency. Knows very well the definitions of: reliability, continuity, security, quality, effectiveness and efficiency.			
12	Zorgt voor het ontwerp van de applicatiearchitectuur. Takes care of the application architecture design.			
13	Dient een voldoende technisch niveau én sociale vaardigheden te bezitten voor een goede oordeelsvorming en adequate advisering. Should have a sufficient technical level and social skills for a good judgement and appropriate advice.			
14	Dient - wanneer noodzakelijk - bereid te zijn gecalculeerde risico's te nemen. Should be willing - when necessary - to take calculated risks.			
15	Beheert de functionaliteit van de applicatie. Controls the functionality of the application.			

Opgave 2 / Question 2

Naam / Name :

Projecten

Projects

De gebruikelijke organisatiestructuur in projecten is een opdeling in: Stuurgroep, Projectgroep, Werkgroep(en) en Referentiegroep. Beschrijf voor ieder van de volgende drie groepen: Stuurgroep, Projectgroep en Referentiegroep:

- de taak of taken van deze groep
- de rol van de voorzitter van deze groep
- wie zijn de deelnemers in deze groep
- de vergaderfrequentie

The usual organisational structure in projects is a division into: Steering Group, Project Group, Working Group(s) and Reference Group. Describe for each of the following three groups: Steering Group, Project Group and Reference Group:

- the task or tasks of this group
- the role of the chairperson of this group
- who are the participants of this group
- what is the frequency of meetings of this group

2.1 Stuurgroep / Steering Group

- Taak of taken / Task or tasks:
- Rol van de Voorzitter / Role of the Chairperson:
- Deelnemers / Participants:
- Vergaderfrequentie / Frequency of meetings

Projecten
Projects

2.2 Projectgroep / Project Group

- Taak of taken / Task or tasks:
- Rol van de Voorzitter / Role of the Chairperson:
- Deelnemers / Participants:
- Vergaderfrequentie / Frequency of meetings

2.3 Referentiegroep / Reference Group

- Taak of taken / Task or tasks:
- Rol van de Voorzitter / Role of the Chairperson:
- Deelnemers / Participants:
- Vergaderfrequentie / Frequency of meetings

Opgave 3 / Question 3

Naam / Name :

Commerciële Activiteiten

Commercial Activities

Hieronder staan beweringen over commerciële activiteiten. Geef voor ieder van de beweringen aan of deze juist is (Y) of niet juist (N). Er is slechts één antwoord mogelijk.

Below are statements on commercial activities. Indicate for each of the statements whether it is correct (Y) or not correct (N). Only one answer is possible.

Y	N
---	---

1	Het offerte selectieteam beslist welke leverancier de opdracht krijgt. The proposal selection team decides which supplier gets the order.			
2	Een grove selectie van de offertes geschiedt op basis van de eisen, een fijnere selectie op basis van de wensen. A gross selection of the proposals is carried out on the basis of the requirements, a more refined selection on the basis of the nice-to-have's.			
3	Een account manager wil zo veel mogelijk van zijn/haar (potentiële) cliënt te weten komen. An account manager wants to know as much as possible of his/her (potential) client.			
4	Een Request for Information bevat een meer gedetailleerde probleembeschrijving dan een Request for Proposal. A Request for Information has a more detailed problem description than a Request for Proposal.			
5	De sluitingsdatum voor offertes wordt nooit verschoven. The closing date for proposals is never shifted.			
6	De verkoop van een groot systeem of een groot project is meestal geen langdurig proces. The sale of a big system or a large project usually is not a lengthy process.			
7	In het offerte selectieteam is gewoonlijk een vertegenwoordiger van de gebruikersafdeling(en) opgenomen. Usually a representative of the user department(s) is part of the proposal selection team.			
8	De verkoop van kleine systemen levert grote winstmarges op. Selling small systems gives big profit margins.			
9	Een account manager organiseert presentaties en demonstraties van nieuwe producten. An account manager organises presentations and demonstrations of new products.			
10	In de Request for Information fase worden meer potentiële leveranciers benaderd dan in de Request for Proposal fase. In the Request for Information phase more potential suppliers are contacted than in the Request for Proposal phase.			
11	De verkoop van relatief kleine softwarepakketten kan het beste via een account manager geregeld worden. Selling relative small software packages can best be arranged via an account manager.			
12	Normaliter wordt pas over de prijs onderhandeld als het contract gesloten is met de gekozen leverancier. Normally price negotiations only take place after closing the contract with the selected supplier.			
13	Een account manager coördineert alle commerciële contacten bij de (potentiële) cliënt. An account manager coordinates all commercial contacts at the (potential) client.			
14	Van leveranciers wordt verwacht, dat zij de vragen in het Request for Proposal strikt beantwoorden. Suppliers are expected to answer the questions in a Request for Proposal strictly.			
15	De voorzitter van het management team is altijd lid van het offerte selectieteam. The chairperson of the management team always is a member of the proposal selection team.			