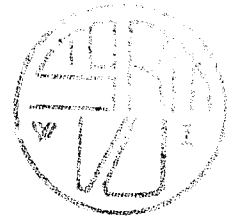


Vrije Universiteit
Faculteit der Exacte Wetenschappen
Afdeling Informatica



Tentamen Computers in de Samenleving (ICT in a Social Context)

19 december 2005, 13:00–16:30 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 (opgave 1, 2 en 3. Maximaal 40 punten);
Deel 2: Informatica en recht (opgave 4, 5, 6 en 7. Maximaal 40 punten);
Deel 3: Beroepscodes en ethiek (opgave 8 en 9. Maximaal 20 punten).

De opgaven worden door verschillende docenten nagekeken, dus schrijf boven ieder vel je naam en beantwoord iedere vraag op het vel waarop de vraag staat! Het is toegestaan de achterzijde te gebruiken!

Beantwoord de opgaven altijd in volzinnen. Ook de opbouw van een antwoord wordt bij de beoordeling betrokken.

De waardering van iedere vraag is aan het begin van de opgave vermeld. In totaal zijn er 100 punten te behalen.

Het cijfer wordt als volgt bepaald:
$$\frac{\text{Behaalde punten} \times 9}{100} + 1$$

Dit cijfer wordt afgerond op halve punten; cijfers tussen 5 en 6 worden afgerond op gehele punten.

Veel succes!

Commerciële Activiteiten en Schattingstechnieken
Commercial Activities and Estimating Techniques

Hieronder staan beweringen over commerciële activiteiten en over schattingstechnieken. 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 and on estimating techniques. Indicate for each of the statements whether it is correct (Y) or not correct (N). Only one answer is possible.

Y	N
---	---

1	De verkoop van relatief grote projecten kan het beste via een account manager geregeld worden. Selling relative big projects can best be arranged via an account manager.		
2	Bij de verkoop van relatief kleine software pakketten resulteert gewoonlijk 90% van de initiële kontakten in een order. When selling relative small software packages, usually 90% of the initial contacts will result into an order.		
3	Een bottom up schattingstechniek is alleen toepasbaar aan het begin van een project. A bottom up estimating technique is only applicable at the start of a project.		
4	Iedere goede account manager dient de competentie 'actief luisteren' te bezitten. Every good account manager should possess the competence 'active listening'.		
5	Een account manager gaat zo min mogelijk keren op bezoek bij zijn/haar (potentiële) klant. An account manager visits his/her (potential) client as few times as possible.		
6	Een account manager dient goed te kunnen onderhandelen. An account manager should be able to negotiate well.		
7	Een bottom up schattingstechniek is gebaseerd op globale systeemvereisten. A bottom up estimating technique is based upon global system requirements		
8	Eerst wordt een Request for Information uitgestuurd, daarna een Request for Proposal. First a Request for Information is distributed, and after that a Request for Proposal.		
9	Een account manager nodigt een klant van tijd tot tijd uit voor een sociale event, bijvoorbeeld het bijwonen van een voetbalwedstrijd. An account manager invites a client from time to time for a social event, e.g. attending a soccer match.		
10	Het offerte selectie team adviseert het management over een uiteindelijke keuze. The proposal selection team advises the management on the final selection.		
11	Een top down schattingstechniek houdt uitgebreid rekening met vertragende factoren en levertijden. A top down estimating technique extensively takes into account delaying factors and delivery schedules.		
12	Een top down schattingstechniek is niet toepasbaar voor relatief grote projecten. A top down estimating technique is not applicable for relative big projects.		
13	De verkoop van relatief kleine systemen is een proces dat veel anoniemer plaatsvindt dan het verkoopproces van relatief grote systemen. Selling relative small systems is a much more anonymous process than selling relative big systems.		
14	Een account manager heeft gewoonlijk maar één contactpersoon bij zijn/haar (potentiële) klant. An account manager usually has only one contact person at his/her (potential) client.		
15	Een bottom up schattingstechniek is in beginsel nauwkeuriger dan een top down schattingstechniek. A bottom up estimating technique is in principle more accurate than a top down estimating technique		

Opleidingsplan en Competenties
Training Plan and Competencies

Let op: deze vraag heeft twee onderdelen!
Attention: this question has two parts!

- 2.1 Hieronder staan tien activiteiten die een onderdeel zouden kunnen zijn van een opleidingsplan. Geef aan welke van de tien activiteiten u wel (Y) en welke u niet (N) zou kiezen als onderdeel van een opleidingsplan voor een ervaren project manager in een internationale onderneming die geconstateerd heeft dat hij/zij graag zijn/haar leidinggevende capaciteiten zou willen versterken. Er is slechts één antwoord mogelijk.

Below are ten activities which could be part of a training plan. Indicate which of the ten activities you would select (Y) and which activities you would not select (N) as part of a training plan for an experienced project manager in an international company who has found out that he/she would like to strengthen his/her leadership capacities. Only one answer is possible.

			Y	N
1	Beginnerscursus Engelse taal. English language course for beginners.			
2	Een cursus 'Internet ontwerp voor gevorderden'. A course 'Advanced internet design'.			
3	Business MBA cursus bij een bekende Business School. Business MBA course at a well-known Business School.			
4	Tweedaags seminar over het 'Managen van internationale projecten'. Two-day seminar 'Managing international projects'.			
5	Workshop 'Leiding geven aan complexe projecten'. Workshop 'Leading complex projects'.			
6	Cursus 'Netwerkbeheer voor gevorderden'. Course 'Advanced network control'.			
7	Workshop 'Leiding geven aan internationale teams'. Workshop 'Leading international teams'.			
8	Workshop verkopen van software pakketten aan kleine ondernemingen. Workshop selling software packages to small enterprises.			
9	Basiscursus 'Efficiënt rapporteren'. Basic course 'Efficient reporting'.			
10	Intensieve vierweekse workshop 'Financiële modellering en toegepaste statistiek in een project omgeving'. Intensive four-week workshop 'Financial modelling and applied statistics in a project environment'.			

- 2.2 Beschrijf vijf persoonlijke kwaliteiten of competenties die vereist zijn voor een ervaren projectmanager in een internationale onderneming. Licht uw antwoord toe.

Describe five personal qualities or competencies which are required for an experienced project manager in an international company. Explain your answer.

Onderhoud van Systemen
Maintenance of Systems

Geef aan tot welke van de vier vormen van onderhoud:

A - Preventief

B - Correctief

C - Adaptief en Additief

D - Perfectief

ieder van de volgende activiteiten behoort. Er is slechts één antwoord mogelijk.

Indicate to which of the four types of maintenance:

A - Preventive

B - Corrective

C - Adaptive and Additive

D - Perfective

each of the following activities belongs. Only one answer is possible.

		A	B	C	D
1	Eenduidige naamgeving van programma's, databases en netwerkverbindingen. Unambiguous names for programmes, databases and network connections.				
2	Het direct oplossen van een softwarefout in een operationeel systeem. Immediate solving a software error in an operational system.				
3	Na een opgetreden fout, het op zo kort mogelijke termijn installeren van een aantal software patches of bug fixes. After an error has occurred, installing as soon as possible a number of software patches or bug fixes.				
4	Teruggaan naar de vorige (goedwerkende) software versie in geval van een fout die de juiste werking van de huidige versie belemmert. Going back to the previous (well-working) software version in case of an error which obstructs the proper working of the current version.				
5	Het fraaier maken van de invoerschermen. Making the input screens looking more nicely.				
6	Schoon en overzichtelijk houden van hardware en bekabeling. Keeping hardware and cables clean and nicely arranged.				
7	Invoeren van nieuwe financiële berekeningen in een financieel systeem. Implementing new financial calculations in a financial system.				
8	Overzichtelijk beheer van de programmadocumentatie. Clear control of the programme documentation.				
9	Wijzigen van de bestaande functies in één of meerdere programma's. Changing the existing functions in one or more programmes.				
10	Aanpassen van een systeem aan nieuwe internationale overeenkomsten. Adapting a system to new international agreements.				
11	Het op regelmatige basis toevoegen van nieuwe functies aan het systeem. Adding regularly new functions to the system.				
12	Verbeteren van de printvolgorde van verslagen. Improving the print sequence of reports.				
13	Onmiddellijk corrigeren van een fatale fout in een van de database settings. Immediate correcting a fatal error in one of the database settings.				
14	Installeren van extra hardware voor nieuwe functionaliteit. Installing extra hardware for new functionality.				
15	Het ten gevolge van een ernstige softwarefout onmiddellijk verhogen van het kwaliteitsniveau van een systeem. As result of a severe software error, immediate enhancing the quality level of a system.				