

Vraag	Antwoord	Scores
30	maximumscore 2	
	• promotiebeleid	1
	• Wanneer de klant duidelijk uitgelegd wordt wat de reden is voor de prijsverhoging (uiteindelijk terugdringen van de externe kosten), zal de klant eerder bereid zijn deze hogere prijs te betalen.	1
	of	
	• productbeleid	1
	• In het colofon / op de verpakking wordt duidelijk gemaakt dat Uw Krant true pricing inzet, (waardoor de verkoopprijs hoger is).	1
	<i>Opmerking</i> <i>Het tweede scorepunt alleen toekennen wanneer het eerste scorepunt is behaald.</i>	

5 Aanleveren scores

Verwerk de scores van de alfabetisch eerste vijf kandidaten per examinator in de applicatie Wolf. Cito gebruikt deze gegevens voor de analyse van de examens. Om de gegevens voor dit doel met Cito uit te wisselen dient u ze uiterlijk op 30 mei te accorderen.

Ook na 30 mei kunt u nog tot en met 11 juni gegevens voor Cito accorderen. Deze gegevens worden niet meer meegenomen in de hierboven genoemde analyses, maar worden wel meegenomen bij het genereren van de groepsrapportage.

Na accordering voor Cito kunt u in Wolf de gegevens nog wijzigen om ze vervolgens vrij te geven voor het overleg met de externe corrector. Deze optie is relevant als u Wolf ook gebruikt voor uitwisseling van de gegevens met de externe corrector.

tweede tijdvak

Ook in het tweede tijdvak wordt de normering mede gebaseerd op door kandidaten behaalde scores. Wissel te zijner tijd ook voor al uw tweede-tijdvak-kandidaten de scores uit met Cito via Wolf. Dit geldt **niet** voor de aangewezen vakken.

6 Bronvermeldingen

opgave 1	Topman moederbedrijf Albert Heijn bijt van zich af over graaiflatie: 'Kijk naar de feiten' Het Parool, mei 2023
----------	---