

حل اختبار مادة موضوعات خاصة بالادارة

1435/1434

تصوير العضو **aalhabs**

حل العضو : **عود ثقاب**

سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم

٢١ من صفات التسويق مع الإدارة هي:
أ- التعاون في معالجة الإدارة
ب- الاتصال الإداري
ج- اتخاذ القرار الفردي في معالجة الإدارة
د- جميع ما ذكر خطأ

٢٢ يتكفل على: علم مساعدة الإدارة بالتنظيم والتسيير على الأخص:
أ- الإدارة بالأهداف
ب- الإدارة العلمية
ج- الإدارة بالتفصيل
د- إدارة الأزمات

السؤال خطأ الاجابة الصحيحة "الإدارة بالأهداف"

٢٣ أهداف التسويق الأخضر إلى تطبيق الموازنة بين:
أ- حاجات الزبائن وممتلكات البيئة وحذف الربحية
ب- حاجات العاملين والإدارة وحذف الربحية
ج- حاجات الزبائن الجودة
د- جميع ما ذكر صحيح

٢٤ من مبررات تطبيق التسويق الأخضر:
أ- قلة خبرة رجال البيع
ب- الارتفاع النسبي لأسعار المنتجات الخضراء بسبب اعتمادها على الموارد الطبيعية
ج- عدم وجود موزعين
د- عدم وجود مروجين

٢٥ من أهم النتائج التي يحققها التسويق الأخضر:
أ- القبول الاجتماعي للمنظمة
ب- قلة ختمات ما بعد البيع
ج- الدفع النقدي لشراء السلع
د- جميع ما ذكر غير صحيح

٢٦ هو ذلك الشخص الذي يكون مهتم بالبيئة وملزم بتفضيها التي تتلونها.

- أ- المستهلك المرتقب.
- ب- المستهلك الأخضر.
- ج- مدير المبيعات.
- د- رجل البيع.

17. مجلس إدارة الشركة هو الذي يسيطر على الشركة ويديرها ويتحمل مسؤولية أعمالها.

- أ. الإدارة
- ب. المجلس الإداري
- ج. الجمعية العمومية
- د. الشركة

18. في حال خالف مجلس إدارة الشركة القوانين المعمول بها...

- أ. المحكمة الإدارية
- ب. الأمانة
- ج. القضاة العمومية
- د. جميع ما ذكر خطأ

19. دور مجلس الإدارة هو...

- أ. مع المتكاتف والتمسك بالانتماء
- ب. مع المتكاتف والتمسك بالخدمات التي تنمو في كنفها صالحة للبلاد
- ج. مع المتكاتف والتمسك بالخدمات وحيدة الكسب
- د. مع المتكاتف والتمسك بالخدمات

20. من أهم أهداف الأزمات:

- أ. المتابعة في دولتها
- ب. التأخر في دولتها
- ج. التثاقف في دولتها
- د. التكاثر

21. من أهم أهداف الأزمات:

- أ. التمسك
- ب. نمو التفكير والتكيف
- ج. الإدارة العشوائية
- د. جميع ما ذكر صحيح

22. من أشهر مراحل الأزمات هي مرحلة:

- أ. الصبح
- ب. المولد والظهور
- ج. الإنحسار والتفكك
- د. النمو والإسراع

١- اشرح أهمية مؤتمرات الصحفيين في المؤسسة في الإدارة من:

- أ- تعريف إدارة العلاقات العامة بهذه المؤتمرات
- ب- زيادة المعرفة لدى مندوبي البيع
- ج- تعريف الطلاب بمسؤوليات العلاقات الإدارية الحديثة
- د- جميع ما ذكر خطأ

٢- من أهداف المؤتمرات استثمار خبرات وتدريب المنظمة والاعتماد على العاملين بها من أجل تحقيق الأهداف من هذه المؤتمرات والتجارب في إدارة المنظمة ثم مراجعتها من حين لآخر للاستفادة منها في حل المشكلات.

- أ- حل المشكلات
- ب- التعلم التنظيمي
- ج- التأكيد على المعرفة
- د- التقييم

مع التمنيات الطيبة بالتوفيق

حل : توند نقاب

القيادة الاستراتيجية
القيادة الاستراتيجية هي القدرة على توجيه المنظمة نحو المستقبل، على المدى الطويل، لتحقيق أهدافها الاستراتيجية.

- 1. أ. القدرة على التخطيط
 - ب. القدرة على التحليل
 - ج. القدرة على التواصل
 - د. القدرة على القيادة
2. من أهم خصائص القائد التحويلي:
- أ. القدرة على التركيز والابتعاد
 - ب. مراعاة الطمأنينة بالاحتمال الآخر
 - ج. عدم الإحساس بالآخرين
 - د. حدة البصر

3. من الوظائف التي يمارسها القائد التحويلي هي:
- أ. خلق علاقة مع الإدارة على حساب العلاقة مع الآخرين
 - ب. عدم مراعاة الجوانب الإنسانية
 - ج. التركيز على الأداء
 - د. عدم إشراك الآخرين في الآراء
4. من أهم التحديات التي تواجه المنظمة:
- أ. تحدي القيادة النسوية
 - ب. قلة الخبرة لدى الموظفين
 - ج. ضعف القوة الشرائية
 - د. ضعف الابتكار

حل "تعود نقاب"

٨. هي القدرة على التعامل مع التغيير والاستجابة السريعة والتكيف مع الظروف المتغيرة وحل المشكلات.

- أ. الروح
- ب. المظهر
- ج. المظهر
- د. القدرة

٩. هي القدرة على التعامل مع التغيير والاستجابة السريعة والتكيف مع الظروف المتغيرة وحل المشكلات.

- أ. المظهر
- ب. المظهر
- ج. التعامل السليم
- د. التحصيل

١٠. أحد الإدارة على المنظمة لأن الإدارة هي

- أ. التقييم
- ب. عملة القرارات
- ج. المخاطرة
- د. لا ما ذكر غير صحيح

١١. من أهداف التكاه الإستراتيجي -

- أ. تسكين المنظمات من الإستجابة لتغيرات البيئة
- ب. دفع العمل لزيادة الإنتاج
- ج. زيادة وتوسيع علاقات العاملين بعضهم البعض
- د. تطوير مهارة العاملين بالإدارة الوسطى

١٢. من عناصر التكاه الإستراتيجي -

- أ. القدرة التكنولوجية
- ب. الدافعية
- ج. القدرة المالية
- د. جميع ما ذكر خطأ

١٣. تعبر الرؤية المستقبلية عن -

- أ. قدرة القائد على إقامة تحالفات إستراتيجية
- ب. قدرة الفرد على رؤية التطورات قبل حدوثها والذي يرتبط بشئ حدث سابقاً ويتنظر نتيجة
- ج. الرؤيا المثالية
- د. القدرة على توليف ودمج العناصر أكثر من قسمها إلى أجزاء ثم تحليلها

حل عود ثقاب

25. يصفون بالمشرك المالك، كونه يملكون في الشركة المصروفات الخاصة بالمشرك المالك

- أ. غير صحيح
- ب. المصروفات الخاصة بالمشرك
- ج. المصروفات العامة
- د. المصروفات الخاصة بالمشرك

26. من أسباب ظهور الشركات:

- أ. عدم التوافق في المصالح
- ب. وجود المصالح في العمل
- ج. سوء الإدارة
- د. جميع ما ذكر صحيح

27. من أنواع الشركات المتشعبة على عدة الأصناف:

- أ. الشركة القومية
- ب. الشركة المتكاملة
- ج. الشركة المتشعبة
- د. جميع ما ذكر صحيح

28. يعرف الشركة العائلية على أنها:

- أ. الشركة التي يكون مسؤولة كالمصالح العام
- ب. الشركة التي يكون أكثر من 50% من أسهم التصويت مسؤولة المالك
- ج. الشركة المتشعبة مع شركات أخرى
- د. جميع ما ذكر صحيح

29. من أنواع الشركات العائلية:

- أ. الشركات الربحية
- ب. الشركات متكونة القارات
- ج. الشركات متعددة الأفرع
- د. الشركات المتشعبة

30. تتميز الشركات العائلية بـ:

- أ. هوائش الربح المرتفعة
- ب. معدلات نمو منخفضة مرتفعة
- ج. معدلات نمو أصول مرتفعة
- د. جميع ما ذكر صحيح

حل عود ثقاب

٣٠. ما يلي من السخنة بتطوير حركة الشركات من

- أ- الدفاع البشري
- ب- المصداقية
- ج- المساهمين **OK**
- د- جميع ما ذكر خطأ

٣١. من أبعاد المسؤولية الاجتماعية

- أ- البعد البيئي
- ب- البعد الاجتماعي
- ج- البعد الاقتصادي **OK**
- د- جميع ما ذكر خطأ

٣٢. من مزايا ومفاتيح حركة الشركات:

- أ- زيادة فرص العمل لأفراد المجتمع **OK**
- ب- زيادة مظاهر الفساد
- ج- انخفاض المدخمين الجدد
- د- ضعف الأداء العام للشركات

٣٣. ما يلي إلتزام منظمة الأسيال تجاه المجتمع الذي تعمل فيه.

- أ- الأنشطة التطوعية
- ب- المسؤولية الاجتماعية **OK**
- ج- الأنشطة الجماعية
- د- المسؤولية الفردية

٣٤. من المعايير الأساسية لمعوكمة الشركات:

- أ- المعاملة المتساوية للمساهمين
- ب- الإفصاح والشفافية
- ج- مسئوليات مجلس الإدارة **OK**
- د- جميع ما ذكر صحيح

٣٥. من ضمن العناصر الفرعية للبعد الأخلاقي للمسؤولية الاجتماعية ما يلي:

- أ- مراعاة الجوانب الأخلاقية في الإستهلاك
- ب- مراعاة مبدأ تكافؤ الفرص في التوظيف
- ج- مراعاة حقوق الإنسان **OK**
- د- جميع ما ذكر صحيح **OK**

حل عود ثقاب

- ٤٥ من أهداف التطوير الإلكتروني:
- أ- زيادة الإنتاج دون مراعاة لتسويق وبيع المنتجات
 - ب- عدم الاهتمام بتطوير المبيعات
 - ج- عدم تطوير منتجات ما بعد البيع
 - د- تحسين الصورة الذهنية للعلامة والشركات المستهدفة

- ٤٦ من الخصائص التي توافرها التطوير الإلكتروني:
- أ- قوة الترويج
 - ب- عدم إمكانية نفس المستهلك لتسليمه قبل شرائها
 - ج- قوة التسويق
 - د- كل ما سبق ذكره غير صحيح

- ٤٧ من مميزات متعددة الشركات هي الشركات التي:
- أ- تعمل في المجال الرقمي
 - ب- تمتلك موارد بشرية عن خلفيات وخبرات وثقافات متنوعة
 - ج- تركز على الوطنية السداد فقط
 - د- كل ما ذكر صحيح

- ٤٨ من خصائص الشركات متعددة الثقافات:
- أ- تنوع الموارد البشرية
 - ب- غياب التمييز
 - ج- التكامل الهيكلي
 - د- كل ما ذكر صحيح

٤٩ إن الفهم وعدم الإنتاج الذي يتولد لدى العاملين بسبب تعاملهم مع لغة جديدة غير مألوفة نتيجة لإنتاجهم أن الآخرين يختلفون عنهم بطريقة لا يمكن تحييدها يسمى بـ:

- أ- الصدمة الحضارية
- ب- الصدمة الثقافية
- ج- سوء الفهم
- د- كل ما ذكر خطأ

٥٠ أدت ممارسات الإدارة المختلفة والدراسات والبحوث العلمية في الإدارة إلى:

- أ- زيادة أعداد رجال المبيعات والمهندسين
- ب- إثراء المعرفة الإدارية
- ج- زيادة المنافسة بين شركات القطاع العام والخاص
- د- تخلف صناعة التجديد في الفكر الإداري

حل عود ثقاب

37. تاتي اعباء التسويقية الإضافية من حيث أنها:

- أ- تساهم في زيادة الربح على حساب المنتج الأخرى.
- ب- تساهم في زيادة الإنتاج على حساب الجودة.
- ج- تعمل على تحسين نوعية الحياة في المجتمع سواء من ناحية البنية التحتية أو التنمية الكلية.
- د- جميع ما ذكر صحيح.

38. من خصائص المستهلك الأخضر:

- أ- قبول الممارسات التي تلحق ضرراً بيئياً.
- ب- القدرة العالية على التواء.
- ج- رفض الممارسات التي تلحق ضرراً بيئياً.
- د- تيسر لديه ثقافة شراء البيئة.

39. هو كافة الأنشطة التي تنفذ من خلال الإنترنت لجذب الزبائن والإحتفاظ بهم وجلب الأرباح:

- أ- الترويج.
- ب- التسويق الإلكتروني.
- ج- التسويق الأخضر.
- د- جميع ما ذكر خطأ.

40. هي القيم والعادات والمعتقدات السائدة في مجتمع ما وكذلك الإنتاج المعدي الذي يعكس تلك القيم:

- أ- الحضارة.
- ب- الثقافة.
- ج- التنمية.
- د- المشاركة.

41. من مجالات التسويق الإلكتروني:

- أ- الإعلان عن المنظمة وعن منتجاتها وخدماتها.
- ب- البيع.
- ج- خدمة الزبائن.
- د- جميع ما ذكر صحيح.

42. يختلف التسويق الإلكتروني عن التسويق التقليدي في:

- أ- اعتماد التسويق الإلكتروني على شبكة الإنترنت.
- ب- اعتماد التسويق الإلكتروني على رجال بيع مهرة.
- ج- اعتماد التسويق الإلكتروني على أسواق جماهيرية.
- د- جميع ما ذكر صحيح.

انتهى ..

فالكم التوفيق والنجاح

تحياتي : **عود ثقاب**