

إدارة الجودة

4) من أهم المراكز التي يجب تنفيذها حتى تعتبر الإدارة ملتزمة تجاه الجودة:

- Ⓐ- التزام قصير الأجل إزاء التحسين المستمر.
- Ⓑ- عدم اتخاذ قرار الشراء اعتماداً على السعر وحده.
- Ⓒ- عدم تطبيق فلسفة العيوب الصفرية Zero-Defects.
- Ⓓ- جميع ما ذكر.

تمثل العملية الثالثة ضمن عمليات الإدارة الاستراتيجية بـ:

- Ⓐ- تحليل البيئة.
- Ⓑ- تحديد الأهداف الرئيسية.
- Ⓒ- تحديد رسالة المنظمة.
- Ⓓ- تحديد الاستراتيجيات المناسبة.

6) من أهم الفوائد الناجمة عن تطبيق نظام الشراء في التوقيت المطلوب (JIT):

- Ⓐ- تقليل المساحة المخصصة للإنتاج والعمليات.
- Ⓑ- زيادة وقت انتظار وصول المواد من مخازن المنظمة.
- Ⓒ- زيادة تكلفة النقل.
- Ⓓ- وجود مخازن كبيرة.

إدارة المشاريع

السؤال الأول: في مرحلة جدولة الأنشطة يتم ...

Ⓐ - تحديد الوقت اللازم لإنجاز كل نشاط من أنشطة المشروع.

Ⓑ - بناء شبكة عمل المشروع.

Ⓒ - تجزئة الوحدات.

Ⓓ - التخطيط للمشروع.

السؤال الثاني: تهدف خرائط جانت الي ...

Ⓐ - متابعة سير وسائل نقل المنظمة.

Ⓑ - استقطاب الموظفين.

Ⓒ - وضع استراتيجيات.

Ⓓ - تحديد مدى التقدم في تنفيذ الأنشطة ومراقبة الزمن

السؤال الثالث: البداية المتأخرة للنشاط هي ...

Ⓐ - الزمن اللازم لإنجاز ذلك النشاط.

Ⓑ - أقصى تأخير في زمن بداية النشاط دون ان يؤدي ذلك الي تأخير المشروع ككل.

Ⓒ - أقصى تأخير في زمن نهاية النشاط.

Ⓓ - الوقت الفائض.

اخلاقيات الأعمال

1- إن من الأخلاقيات المطلوبة في العامل :

- الأمانة .
- إطاعة النظم .
- احترام الآخرين .
- جميع ما ذكر صحيح .

السؤال 2

2- إن من الأخلاقيات المطلوبة في صاحب العمل :

- أن يبين للعامل ماهية العمل المراد إنجازها مع بيان ما يتعلق بالمدّة والأجر .
- أن لا يكلفه فوق طاقته .
- (أ ، ب) .
- ليس ما ذكر صحيح .

السؤال 3

3- إن السلوك الحازم هو :

- أن نعبّر عن أفكارك ومشاعرك واحتياجاتك بصدق وأمانة وبطريقة مباشرة دون المساس بحقوق الآخرين .
- بنصف هذا السلوك بالقوة أي أنه سلوك إيجابي وسلبي .
- (أ ، ب) .
- جميع ما ذكر صحيح .

تعاهد و تفاوض

من خصائص عملية التفاوض

- تركيزها غالباً على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
- أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
- عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا، فإنه يستخدم سلوك

- المناورة
- الاستشارة
- الوساطة
- التحكم

تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة

- الذاتية
- الموضوعية
- المدركة
- الكامنة

موضوعات خاصة بالإدارة

4. يعرف..... عن القدرة على توليف ودمج العناصر أكثر من فصلها الى اجزاء ثم تحليلها

أ- الإستشراق

ب- التفكير بمنطق النظم

ج- الرؤية المستقبلية

د- جميع ما ذكر خطأ

5. هي خلل مفاجئ نتيجة لأوضاع غير مستقرة يترتب عليها تطورات غير متوقعة نتيجة عدم القدرة على احتوائه من قبل الاطراف المعنية وغالبا ما تكون بفعل

الاسان

أ- الأزمة

ب- العاصفة

ج- الكارثة الطبيعية

د- جميع ما ذكر خطأ

6. يعرف التسويق الأخضر بأنه

أ- بيع المنتجات والخدمات الصديقة للبيئة

ب- بيع المنتجات عبر الإنترنت فقط

ج- بيع المنتجات والخدمات في الأسواق العامة

د- جميع ما ذكر خطأ

قضايا ثقافية معاصرة

(1) سرعة انتشار الإسلام ودخول الكثيرين فيه دليل على:

- (أ) عالمية الدعوة
- (ب) وسطية الدعوة
- (ج) عالمية الروابط البشرية
- (د) قوة الحضارة الإسلامية

(2) كان التصير عاملاً مهماً في:

- (أ) كسر كل دعوة للوحدة الإسلامية
- (ب) كسر كل بحث عن الإسلام الحقيقي
- (ج) ردع كل جهد للاستقلال
- (د) تشويه صورة القومية والوطنية

ظهرت بدايات التأثر بمظاهر الحضارة الغربية في:

- (أ) أوائل الدولة العثمانية
- (ب) أواخر الدولة العثمانية
- (ج) بداية الاستعمار الأوروبي
- (د) نهاية الحروب الصليبية