

(١) تعتبر استراتيجية تخفيض الأصول إحدى استراتيجيات:

- أ. مرحلة النمو.
- ب. مرحلة النضج.
- ج. مرحلة التدهور.
- د. مرحلة النمو.

(٢) من الأطراف التي تشكل آليات الرقابة من خلال الحوكمة:

- أ. أصحاب الأسهم.
- ب. الإدارة.
- ج. مجلس الإدارة.
- د. كل ما ذكر.

(٣) من خلال الرسالة يمكن:

- أ. تمييز المنظمة عن غيرها.
- ب. توضيح سبب تواجد المنظمة.
- ج. توضيح إطار المنظمة.
- د. كل ما ذكر.

(٤) تشمل القوى الديمغرافية:

- أ. العمر والنوع والطبقة الاجتماعية.
- ب. الأخلاق والقيم الاجتماعية.
- ج. التشريعات والإجراءات والقوانين.
- د. الجوانب الاجتماعية والصحية.

(٥) يتصف نظام الرقابة الاستراتيجية بـ:

- أ. الدقة في الإجراءات.
- ب. القياس المقارن المعياري.
- ج. تقديم المعلومات الصحيحة.
- د. تقديم التغذية الراجعة.

٦) تعتبر استراتيجية التركيز إحدى الاستراتيجيات:

أ. الدفاعية العامة.

ب. الهجومية العامة. ٩ص٤٥

ج. العامة للمنافسة.

د. الاستقرار.

٧) عند تحليل القوى التكنولوجية يتمحور الاهتمام على:

أ. إعادة تشكيل الصناعة.

ب. إعادة تشكيل الانتاج. ٣ص١٥

ج. إعادة تشكيل البيئة.

د. إعادة تشكيل الاقتصاد.

٨) من محاور بطاقة الأداء المتوازن:

أ. محور المالىة.

ب. محور الأنظمة. ٤ص٧٥

ج. محور الزبائن.

د. كل ما ذكر.

٩) عندما يكون لدى المنظمة قوة ولديها فرص خارجية، فإنه يجب:

أ. التركيز على معالجة أوجه الضعف. ٢ص٣٢

ب. التركيز على متابعة تحقيق الفرص.

ج. التركيز على تلافي التهديدات.

د. التركيز على تلافي الضعف والتهديدات.

١٠) يعبر عن محفظة الأعمال في شكل:

أ. دائرة.

ب. احداثيات. ٨ص٢٨

ج. مصفوفة.

د. كل ما ذكر.

(١١) من عوائق دخول منافسين محتملين للصناعة:

- أ. الوضع التنظيمي للشركة.
- ب. التكنولوجيا المتطورة. ١٩ص٤٨
- ج. الولاء للماركة.
- د. المنافسة السوقية.

(١٢) يقصد بالصراع التنافسي في صناعة ما:

- أ. الفوز بحصة تسويقية.
- ب. النجاح في تصميم منتج. ١٨ص٤٨
- ج. القدرة على تقديم السعر.
- د. القدرات التقنية.

(١٣) من محاور بطاقة الأداء المتوازن BSC:

- أ. التعلم والنمو.
- ب. السوق والأعمال. ٧٦ص٤٨
- ج. الأعمال والنمو.
- د. الأنشطة والنمو.

(١٤) المقصود بوحدة الأعمال الاستراتيجية:

- أ. قطاع الأعمال.
- ب. قطاع الاستثمار. ٣٤ص٧٤
- ج. قطاع التجارة.
- د. قطاع المنشآت.

(١٥) يعبر عن محفظة الاعمال في شكل:

- أ. مصفوفة للمنتج والسلع. ٣٨ص٨٤
- ب. مصفوفة للمنتج والوضع التنافسي.
- ج. مصفوفة للمنتج والوظائف.
- د. مصفوفة للمنتج والأنشطة.

١٦) من الجوانب الهامة في مصفوفة ما كينزي:

أ. تحديد جاذبية الصناعة.

- ب. تحديد جاذبية المنتجات. ٨ص٤١
ج. تحديد جاذبية الأسواق.
د. تحديد جاذبية المنافسة.

١٧) يشير مصطلح التحالفات الاستراتيجية الى:

أ. صراع بين شركات متنافسة. ١٠ص٥١

ب. تعاون بين شركات متنافسة.

- ج. اختلاف بين شركات متنافسة.
د. تنازع بين شركات متنافسة.

١٨) من الاستراتيجيات العامة للمنافسة:

أ. استراتيجية قيادة التكلفة.

ب. استراتيجية التركيز. ٩ص٤٥

ج. استراتيجية التمييز.

د. كل ما ذكر.

١٩) يمكن اكتشاف الكثير من نقاط القوة والضعف من خلال:

أ. تحليل البيئة الداخلية.

ب. تحليل البيئة التنافسية. ٦ص٣١

ج. تحليل البيئة المهنية.

د. تحليل البيئة المعلوماتية.

٢٠) يستخدم نموذج SWOT بغرض:

أ. نقاط القوة.

ب. تحديد المهددات. ١٢ص٦٠

ج. تحديد المخاطر.

د. كل ما ذكر.

(٢١) يحقق التحليل الرباعي SWOT:

أ. تحديد الموقف الاستراتيجي.

مرآص ٣١

- ب. تحديد الموقف التشغيلي.
- ج. تحديد الموقف العملياتي.
- د. تحديد الموقف التخطيطي.

(٢٢) تتمحور أهمية اصحاب المصلحة في:

مرآص ٢٨

- أ. خلق الميزة التنافسية.
- ب. قياس قدرة المنظمة.
- ج. الموارد الحيوية للمنظمة.
- د. كل ما ذكر.

(٢٣) الى جانب البعد المالي وبعد الموارد البشرية تغطي بطاقة الأداء المتوازن:

مرآص ٢٤

- أ. بعد الموردين وبعد الانتاج.
- ب. بعد العمليات وبعد الزبائن.
- ج. بعد العمليات وبعد الانتاج.
- د. بعد التسويق وبعد الزبائن.

(٢٤) حسب نموذج السلطة والشرعية والإلحاح فإن اصحاب المصلحة الذين لهم سلطة لكنهم لا يستعملونها لكونهم لا يملكون الشرعية ولا الطلبات الملحّة وتكون علاقتهم بالمؤسسة قليلة هم:

أ. النائمون.

مرآص ٣١

- ب. التقديريون.
- ج. المطالبون.
- د. المسيطرون.

(٢٥) يقترح نموذج سووت على المنظمة تبني استراتيجية الانتظار حينما يكون لها:

مرآص ٣٢

- أ. نقاط قوة وفرص.
- ب. نقاط قوة ومخاطر.
- ج. نقاط ضعف وفرص.
- د. نقاط ضعف ومخاطر.

الاستراتيجية اسئلة المسترين السابقين+اسئلة المراجعة-الاجوبه من المحتوى عذب b الكلام

٢٦) يصطلح على مجموعة المنتجات والخدمات المتجانسة الموجهة الى سوق معينة ذات منافسين

محدودين والذين يمكن ان تعد لهم استراتيجية واحدة باسم:

أ. التجزئة الاستراتيجية.

ب. التحليل الاستراتيجي. م٧ص٢٤

ج. وحدات الأعمال الاستراتيجية.

د. دورة حياة المنتج.

٢٧) حوكمة الشركات هي مجموعة من الأطر التنظيمية والإدارية والقانونية والمالية التي

تنظم العلاقة بين:

أ. الإدارة والملاك واصحاب المصالح الاخرى..

ب. الادارة والملاك. م١٤ص٧٢

ج. الادارة والموظفين.

د. الادارة والممولين.

٢٨) يعرف بأنه تقديم منتجات موازية للمنتجات الحالية قد تكون مكملتها أو مشتقة منها أو

منافسة لها:

أ. التكامل الرأسي الى الأمام.

ب. التكامل الرأسي الى الخلف. م١٠ص٤٩

ج. التنوع غير المترابط.

د. التكامل الأفقي.

٢٩) بطاقة الأداء المتوازن هي طريقة قدمها كل من نورتن وكابلن بهدف:

أ. تحديد المزايا التنافسية للمنظمة.

ب. تقييم أداء المنظمة.

ج. إجراء المراجعة الاستراتيجية للمنظمة. م١٤ص٧٤

د. التقييم المالي للمنظمة.

٣٠) من مزايا استراتيجية التخصص:

أ. ثقافة أحادية وغياب المنافسة داخل المنظمة.

ب. خطر زوال مجال النشاط. م٩ص٤٥

ج. هيكل تنظيمية بسيطة وسهولة تحديد الأفضلية التنافسية.

د. مرونة ضعيفة وامكانات تكيف محدودة.

٣١) يقوم التحليل المصفوفي على مبدأ تمثيل أنشطة المنظمة بناء على:

أ. تقاطع بعدي التحليل الاستراتيجي الداخلي والخارجي.

ب. تحليل وضعية المنظمة في السوق.

ج. القدرات الاستراتيجية المتاحة للمنظمة.

د. الخيارات الاستراتيجية للمنظمة.