

أهم ما ورد في المباشرة الرابعة للطلّبات

❖ وضح ان المادة من المواد اللذيذة والسهلة وجدا جميله والتي من الممكن التفوق فيها بمشيئة الله بمجرد فهمها واستيعابها ، فنسب النجاح فيها دائما ما بين ٩٤ و ٩٥

❖ ومن ثم بدأ المحاضرة بمتابعة اسلوب المراجعة من المحاضرة السابعة - استكمالاً لمراجعة المباشرة الثالثة ..

❖ ذكر أن الاستراتيجيات كلمه أخذت من العسكرية ، لكن سُخرت للأعمال ، وهي تعني كيف تقتل خصمك وتتفنن في القتل ، ولكن تم تحويلها إلى عالم الأعمال فأصبحوا ينقلون ال Business من نجاح إلى نجاح ..

ماهي عناصر الإدارة الاستراتيجية بشكل عام ؟

الإجابة : التحليل - الاختيار- التنفيذ - الرقابة

ماهي خصائص التخطيط الاستراتيجي الفعال ؟

الإجابة : الدفع نحو التفكير الريادي - إدارة المخاطر وعدم التأكد - تحديد الافتراضات

هل هناك فرق بين التخطيط الاستراتيجي وبين التخطيط التكتيكي ؟ وما هو ؟

الإجابة : نعم ، أن التكتيكي قصير الاجل ، وقام بشرح وتوضيح الفروقات كالتالي :

في مثلث التخطيط يكون الهدف العام (الاستراتيجي) في أعلى سلم الهرم الإداري ، وعند النزول في الهرم يتحول الهدف العام إلى هدف فرعي ، ومن الهدف الفرعي إلى فرعي الآخر.. إلى أن يتم الوصول إلى الأهداف التكتيكية بهذا النزول

(المحاضرة الثامنة)

ماهي المخاطر التي يصعب توقعها ؟

الإجابة : المخاطر السياسية والقانونية المفاجئة - مخاطر المنافسة - مخاطر التطورات التكنولوجية ... إلخ

ماذا يغطي التأمين دائماً ؟

الإجابة : الخسائر

خسائر اعمال السرقة والتخريب تعتبر من أي نوع من أنواع الخسائر ؟

الإجابة : من الخسائر الملكية

ماهي الأنواع التي يغطيها التأمين ؟

الإجابة : التغطية الأساسية - التغطية المرغوبة - تغطية منافع المستخدم

(المحاضرة التاسعة)

❖ وظيفة الشراء من اهم الوظائف التي ترفع الشركة أو تقضي على المشروع الصغير ، لأن من خلالها يتم تحديد من أين يتم شراء مواد الخام ، وكيف تستطيع أن توفر ، وكيف تحافظ على الجوده ، وكيف تكسب الموردين ..

ماهي مهمة وظيفة الشراء ؟

الإجابة : تخفيض التكاليف

هناك ثلاث مجموعات للموردين من هم ؟

الإجابة : الوسطاء التجاريون – المنتجون - الوسطاء أو الوكلاء الوظيفيون

ماهي العوامل التي تساهم في عملية الشراء ؟

الإجابة : سياسة الشراء - المتابعة بعد الشراء - الرقابة على اعمال الشراء ... إلخ

(المحاضرة العاشرة)

إلى ماذا تهدف إدارة المخزون ؟

الإجابة : إلى توفير الموارد بالكمية المناسبة ... إلخ

بماذا تعرف الكمية التي تصل فيها التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا ؟

الإجابة : كميته اقتصاديه

ماهي نقطة التعادل ؟

الإجابة : هي التي تتعادل أو تتساوى فيها الأرباح والخسائر

(المحاضرة الحادية عشر)

ما هو التسويق الإلكتروني ؟

الإجابة : التسويق عبر الإنترنت

ماذا تعرف عن كتالوج العائد ؟

الإجابة : كانت بدايته على يد أرون قبل الويب بـ ١٠٠ عام

من هو الموظف الافتراضي ؟

الإجابة : هو موظف ينجز مهام الوظيفة دون تواجد مادي او فعلي أو يتواجد جزئياً في مكان العمل

(المحاضرة الثانية عشر)

ماهي عناصر المزيج التسويقي ؟

الإجابة : الترويج – السعر – السلعة - المكان

ماهي فلسفات عملية التسعير ؟

الإجابة : التسعير المستند الى التكلفة - والمستند الى السعر التنافسي - والمستند إلى السعر - والمستند الى الزبائن

من ضمن تحديد الأسعار وزيادة حجم المبيعات .. ماذا يحدد هذا الأسلوب ؟

الإجابة : يحدد كمية البيع

(المحاضرة الثالثة عشر)

ماهي عناصر المزيج الترويجي ؟

الإجابة : الاعلان - البيع الشخصي - تنشيط المبيعات - العلاقات العامة

في وجهة نظركم هل هناك علاقه بين عملية الترويج وعملية الشراء ؟ وما نوع العلاقة ؟

الإجابة : نعم ، علاقه متبادلة

ماذا تعني الرسالة الإعلانية ؟

الإجابة : ترجمة الأفكار التي نود نقلها إلى الجمهور

(المحاضرة الرابعة عشر)

المسؤولية الاجتماعية ما هو تعريفها ؟

الإجابة : مجموعه من الواجبات والتصرفات التي تقوم بها المنظمة ...

وختم المحاضرة بتمنياته لنا بالتوفيق والنجاح