

مراجعة الادارة الاستراتيجية  
المحاضرة الاولى والثانية والثالثة

المرحلة الاولى من مراحل اعداد الاستراتيجية

- أ- الاختيارات
- ب- التشخيص
- ت- انشاء القيمة
- ث- الانتشار

ليس من ابعاد البيئة:

- أ- اقتصادي
- ب- سياسي
- ت- تنظيمي
- ث- تكنولوجي

plan:هي

- أ- الخططة
- ب- النموذج
- ت- المناورة
- ث- الافق

تصور المستقبل المرغوب فيه والوسائل التي تسمح بلوغه هي مقولته:

- أ- ackoff
- ب- alfer
- ت- peter
- ث- porter

لو وجد الواقع الامثل ما كنا نحتاج الى استراتيجية هي مقولته:

- أ- ackoff
- ب- alfer
- ت- peter
- ث- porter

تحليل البيئة الكلية يتم على .... مراحل:

- أ- 3
- ب- 4
- ت- 5
- ث- 6

من متطلبات الرسالة الناجحة:

- أ- الميزة التنافسية
- ب- المشاركة الجماعية
- ت- تحليل اصحاب المصلحة
- ث- رفع المبيعات

اذا كان للمنظمة مجال واحد فلها:

- أ- رسالة واحدة
- ب- رسالتان
- ت- 8 رسائل
- ث- 5 رسائل

ليس خصائص الاستراتيجية المنظمة:

- أ- تشمل المنظمة ككل
- ب- تتناول تفاعلات المنظمة مع بيئتها
- ت- تنفذ من الادارة العليا
- ث- تكون على المدى البعيد

هي منطلق انطلق منه منطلق المعرفة:

- أ- منطلق الاقتصاد الصناعي
- ب- منطلق الموارد
- ت- منطلق الاخلال
- ث- منطلق التنظيم

الميزة التنافسية هي القيمة التي يمكن للمؤسسة ان تنشئها لزيائنها:

أ- مايكل بورتر

ب- هنري منزيرك

ت- اكوف

ث- بيترديك

ليس من التشخيص الاستراتيجي:

أ- التحليل الداخلي

ب- التنظيم

ت- تحليل البيئـة

ث- تحليل انتظار اصحاب المصالح

الاستراتيجية حسب منزيرك هي:

أ- نموذج VIP

ب- نموذج p5

ت- نموذج pest

ث- نموذج القوى الخمسة

## المحاضرة الرابعة والخامسة والسادسة

**ليست من انواع الميزة التنافسية :**

أ- التكاليف

ب- التميز

**ت- التنظيم**

ث- التركيز

**ليست من انواع الاستراتيجيات المعتمدة حسب مصادر الميزة التنافسية لبورتر:**

أ- السيطرة من خلال التكاليف

ب- استراتيجية التميز

**ت- استراتيجية التنظيم**

ث- استراتيجية التركيز

**اعلى واقوى قيمة استراتيجية في القدرات الاستراتيجية:**

أ- غير قابلة للتقليد

ب- نادرة

ت- اساسية

**ث- غير قابلة للاحلال**

**ليس من انواع تحليل اصحاب المصلحة:**

أ- التحليل حسب الحركية والسلطة

ب- التحليل حسب السلطة والاهتمام

**ت- التحليل حسب القدرة والشرعية**

ث- التحليل حسب القدرة والشرعية والالاحاح

**من توفرت فيهم القدرة والشرعية والالاحاح هم:**

أ- المسيطرون

ب- المتأهبون

**ت- النهائيون**

ث- الكامنون

من الوظائف الداعمة هي:

- أ- الانتاج
- ب- التكنولوجيا
- ت- التسويق
- ث- الخدمات

قبولهم لاستراتيجيات المنظمة ضروري:

- أ- ذات السلطة الكبيرة والاهتمام الكبير
- ب- ذات السلطة الكبيرة والاهتمام الضعيف
- ت- ذات السلطة الضعيفة والاهتمام الضعيف
- ث- ذات السلطة الضعيفة والاهتمام الكبير

الموردون:

- أ- اصحاب اسهم
- ب- زبائن استراتيجيين
- ت- عاملون
- ث- شركاء استراتيجيون

المتأهبون:

- أ- لهم خاصية واحدة
- ب- ذات مصالح نائمون
- ت- مقدرون
- ث- لهم خاصيتان

خصائص القدرات الاستراتيجية:

- أ- Viro
- ب- Vrio
- ت- Vroi
- ث- Voir

قيمة استراتيجية ان كانت بإجابة لا تصبح قيمتها صفر:

- أ- نادرة
- ب- غير قابلة للتحويل
- ت- اساسية
- ث- غير قابلة لتقليد

نظرية اصحاب المصلحة كانت عام:

- أ- 1968
- ب- 1986
- ت- 1988
- ث- 1966

هم المجموعات الضرورية لحياة المؤسسة:

- أ- نظرية اصحاب المصلحة
- ب- اصحاب المصلحة
- ت- اصحاب المصلحة المتعاقدون
- ث- اصحاب المصلحة الثانويون

اذا كان شرعي وملح دون القدرة فهو

- أ- مسيطر
- ب- خطير
- ت- نهائي
- ث- تابع

اذا كان صاحب المصلحة شرعي وقادر وغير ملح

- أ- مسيطر
- ب- خطير
- ت- نهائي
- ث- تابع

لا يدخل في اعتبارات vrio

- أ- القيمة
- ب- الندرة
- ت- صعوبة التقليد
- ث- مساحة النشاط

حسب بورتر تكون مصادر البيئة التنافسية موزعة عبر:

- أ- الوظائف الثانوية
- ب- الوظائف الاولية
- ت- وظائف المتعاقدون
- ث- وظائف المنظمة

هي وظيفة الامداد الداخلي والخارجي:

- أ- الوظائف الثانوية
- ب- الوظائف العملية
- ت- الوظائف الداعمة
- ث- وظائف المنظمة

## المحاضرة السابعة والثامنة والتاسعة

**تتكون مصفوفة مكنزي من:**

أ- 6 خانات

ب- 4 خانات

ت- 9 خانات

ث- 10 خانات

**المكانة التنافسية ومعدل نمو السوق:**

أ- اسس bcg

ب- اسس مكنزي

ت- اسس محفظة المؤسسة

ث- اسس منحى التجريية

**العالم هيرشمان قام ب:**

أ- اختراع منحى التجريية

ب- عرض منحى التجريية

ت- اعتراض منحى التجريية

ث- تطوير منحى التجريية

**استعمال نقاط القوة لتقليل التهديدات:**

أ- SO

ب- WO

ت- WT

ث- ST

**قائمة التهديدات:**

أ- ايجابي داخلي

ب- ايجابي خارجي

ت- سلبي داخلي

ث- سلبي خارجي



## تحليل: swot

- أ- يأتي قبل التحليل الاستراتيجي
- ب- يأتي خلال التحليل الاستراتيجي
- ت- يأتي مع التحليل الاستراتيجي
- ث- يأتي عقب التحليل الاستراتيجي

في اي مرحلة من مراحل تحليل swot نبدأ بناء مصفوفة swot :

- أ- المرحلة الاولى
- ب- المرحلة الثانية
- ت- المرحلة الثالثة
- ث- المرحلة الرابعة

كم محفظة لنشاط المؤسسة:

- أ- 2
- ب- 3
- ت- 4
- ث- 5

اخطر محافظ المؤسسة:

- أ- المحفظة المثالية
- ب- المحفظة الفقيرة
- ت- المحفظة الغنية
- ث- المحفظة الحافظة

ليس من ادوات التحليل الاستراتيجي:

- أ- دورة حياة المنتج
- ب- منحني التجريبي
- ت- منحني التعلم
- ث- حصص المؤسسة بالسوق

السوق فيه ١٠٠ طاولة وانا لذي ٥ طاولات والمنافس الاول لذي ٦٠ طاولة تكون حصتي النسبية من السوق

أ- 5/60

ب- 5/100

ت- 50/6

ث- 60/100

عام ١٩٦٥:

أ- عرض منحى التجريفة

ب- عرض منحى التعلم

ت- التفريق بين منحى التعلم والتجريفة

ث- عرض منحى الربح

ليس من مناطق مكنزي:

أ- التطوير

ب- الحفاظ

ت- النمو

ث- التخلي

الاستراتيجية الدفاعية هي

أ- SO

ب- ST

ت- WO

ث- WT

يعرض swot على:

أ- الادارة العليا

ب- الادارة الوظيفية

ت- المنظمة

ث- اصحاب المصلحة

اهم ادوات مجال التشخيص الاستراتيجي:

- أ- التحليل الداخلي
- ب- التحليل الخارجي
- ت- مقارنة التحليل الداخلي بالخارجي
- ث- SWOT

المرحلة التي يكون فيها النمو سريع:

- أ- الانطلاق
- ب- النمو
- ت- النضج
- ث- التدهور

التحليل بتقاطع نقاط القوة والضعف بالفرص والتهديدات حسب مصفوفة:

- أ- SWOT
- ب- SOWT
- ت- TOWS
- ث- TWOS

المرحلة التي يكون في الاقوياء استولوا على السوق والضعفاء خرجوا منها:

- أ- الانطلاق
- ب- النمو
- ت- النضج
- ث- التدهور

كون نسبة انخفاض التكلفة بنسبة ثابتة كلما تضاعف حجم الانتاج وتتراوح ما بين:

- أ- 20% و 40%
- ب- 30% و 20%
- ت- 30% و 40%
- ث- 20%

يقصد بحصة المؤسسة من السوق:

- أ- الحصة المطلقة
- ب- الحصة النسبية
- ت- المنافسون

ث- الحصة المطلقة والنسبية

في مرحلة النمو تكون الأرباح:

أ- عالية

- ب- منخفضة
- ت- متناقصة
- ث- مستقرة

يكون عدد الزبائن في مرحلة التدهور:

- أ- عدد كبير
- ب- عدد متزايد
- ت- عدد متناقص
- ث- عدد قليل

التدفق النقدي في مرحلة النضج يكون في:

- أ- سالب
- ب- عالي
- ت- متواضع
- ث- متناقص

## من المحاضرة العاشرة الى الرابعة عشر

ثاني نموذج للاستراتيجيات الجنيسته لبورتر كان عام:

أ- 1981

ب- 1983

ت- 1980

ث- 1985

عندما تريد المؤسسة البقاء في نشاطها الحالي وبوحداتها الاستراتيجية الحالية فان توجها هو:

أ- تطوير السوق

ب- توير المنتجات

ت- تنويع المنتجات

ث- اختراق السوق

اذا اختلف النمو بين المؤسسات فانه يختلف:

أ- النشاط

ب- الحجم

ت- المنتجات

ث- جميع ماسبق

العمليات الاربعة في المحيط الازرق تؤدي الى:

أ- التحالف

ب- الشراكت

ت- قلّة الايرادات

ث- القفزة القيميّة

نموذج بورتر عام ١٩٩٨ كان:

أ- 3 استراتيجيات جنيسته

ب- 4 استراتيجيات جنيسته

ت- 5 استراتيجيات جنيسته

ث- 6 استراتيجيات جنيسته

## ليست من الاتجاهات الستة في المحيط الأزرق:

- أ- الوقت
- ب- المنتجات المكملة
- ت- التنظيم
- ث- الحلول البديلة في السوق

## اهداف التجزئة الاستراتيجية:

- أ- حصر مختلف الوحدات واعداد استراتيجية لكل نشاط
  - ب- حصر مختلف الوحدات واعداد استراتيجية للقاعدة لابعادها
  - ت- حصر مختلف الوحدات واعداد استراتيجية لكل وحدة
  - ث- حصر مختلف الوحدات واعداد استراتيجية لكل منتج
- هي العملية التي تسمح بتقسيم نشاطها الى وحدات متجانسة ومستقلة:

- أ- وحدات النشاط الاستراتيجي
- ب- التجزئة الاستراتيجية
- ت- القاعدة الاستراتيجية
- ث- ابعاد التجزئة الاستراتيجية

## يهدف المحتوى الوظيفي والمعنوي في القطاع الى:

- أ- استقرار المحتوى الوظيفي للقطاع والاستفادة من المحتوى المعنوي للقطاع
- ب- الاستفادة من المحتوى الوظيفي للقطاع وتحسين المحتوى المعنوي للقطاع
- ت- تحسين المحتوى الوظيفي للقطاع والاستفادة من المحتوى المعنوي للقطاع
- ث- تحسين المستوى الوظيفي للقطاع واستقرار المحتوى المعنوي للقطاع

## انتاج الحجم هو:

- أ- استراتيجية التركيز على أساس الكلفة
- ب- استراتيجية السيطرة من خلال التكاليف
- ت- استراتيجية التركيز على اساس التميز
- ث- الميزة التنافسية

### استراتيجية التحالف:

- أ- من أنواع استراتيجيات الشراكة
- ب- من أنواع استراتيجيات التعاون
- ت- من أنواع استراتيجيات النمو الخارجي
- ث- من أنواع استراتيجيات التكامل

### العمليات الأربعة في المحيط الأزرق هي:

- أ- تقليص وإنشاء وزيادة وإلغاء
- ب- تقليص وإنشاء واستقرار وزيادة
- ت- تقليص وإنشاء وانعدام وزيادة
- ث- تقليص وقفزات وانعدام وزيادة

### ليس من اهداف التنوع:

- أ- التواجد
- ب- إعادة الانتشار
- ت- التعزيز
- ث- التركيز

### أنواع التميز:

- أ- اعلى واسفل
- ب- قوي وضعيف
- ت- افقي وعمودي
- ث- فعلي و وهمي

### الفرق في طريق الوسط مقولته العالم:

- أ- Alferd chandler
- ب- Peter drucker
- ت- Michael porter
- ث- Henry Mintzberg

تتطلب استراتيجية السيطرة من خلال التكاليف توفر شرطين احدها ان يكون للمؤسسة:

- أ- جودة عالية
- ب- حصّة كبيرة من السوق
- ت- منافسين ضعفاء
- ث- منافسين اقوياء

في نموذج ansoff يعرف التنوع على انه تقاطع المنتجات:

- أ- الحالية مع السوق الحالية
- ب- الجديدة مع السوق الجديدة
- ت- الحالية مع السوق الجديدة
- ث- الجديدة مع السوق الحالية

التخصص والتنوع يمثلان اهم خيارات الاستراتيجية المتاحة:

- أ- المؤسسة
- ب- وحدات الاعمال
- ت- القطاع
- ث- النشاط

مايميز النمو الداخلي هو انه عملية:

- أ- متقطعة وقصيرة الأمد
- ب- متقطعة وطويلة الاجل
- ت- متواصلة وطويلة الاجل
- ث- متواصلة وقصيرة الاجل

يشار الاندماج التساوي بالعلاقة الى:

- أ-  $A+B=C$
- ب-  $A=B=C$
- ت-  $A+B=B$
- ث-  $A=B+C$



التحالف الذي يصلح فقط عندما يكون امكانية التكامل بين اطراف التحالف ضعيفتا:

أ- شبه تركيز

ب- تجميع

ت- تركيز

ث- تكامل

تخلي العميل عن نشاط ليقوم به المورد هو:

أ- التكافل

ب- الاخرجة

ت- التحالف

ث- الشراكة

مع تمنياتي لكم بالتوفيق والسداد

اذكروني بدعوة يطيب بها قلبي

5LOOD ..