

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- الخطة
- ب- النموذج
- ت- المناورة
- ث- الافق

تصور المستقبل المرغوب فيه والوسائل التي تسمح ببلوغه هي مقولة:

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

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

- 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 منزبرك
- ت- اكوف
- ث- بيتر دريك

ليس من التشخيص الاستراتيجي:

- أ- التحليل الداخلي
- ب- التنظيم
- ت- تحليل البيئة
- ث- تحليل انتظار اصحاب المصالح

الاستراتيجية حسب منزبرك هي:

أ- نموذج VIP

ب- نموذج p^o

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 واللاحاح

من توفرت فيهم القدرة والشرعية واللاحاح 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- 6خانات
- ب- 4خانات
- ت- 9خانات
- ث- 10خانات

المكانة التنافسية ومعدل نمو السوق:

- أ- اسس bcg
- ب- اسس مكنزي
- ت- اسس محفظة المؤسسة
- ث- اسس منحنى التجربة

العالم هيرشمان قام بـ:

- أ- اختراع منحنى التجربة
- ب- عرض منحنى التجربة
- ت- اعتراض منحنى التجربة
- ث- تطوير منحنى التجربة

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 محافظة لنشاط المؤسسة:

- أ- 2
- ب- 3
- ت- 4
- ث- 5

اخطر محافظ المؤسسة:

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

ليس من ادوات التحليل الاستراتيجي:

- أ- دورة حياة المنتج
- ب- منحنى التجربة
- ت- منحنى التعلم
- ث- حصة المؤسسة بالسوق

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

- أ- 5/60
- ب- 5/100
- ت- 50/6
- ث- 60/100

عام ١٩٦٥:

- أ- عرض منحنى التجربة
- ب- عرض منحنى التعلم
- ت- التفريق بين منحنى التعلم والتجربة
- ث- عرض منحنى 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- الإدارة العليا
- ب- الإدارة 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- النضوج
- 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 الارباح:

- 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 الجنيصة لبورتر كان عام:

- أ- 1981
- ب- 1983
- ت- 1980
- ث- 1985

عندما تريد المؤسسة البقاء في نشاطها الحالي وبوحداتها الاستراتيجية الحالية فان توجهها 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- الشراكة
- ت- قلة الايرادات
- ث- القفزة القيمية

نموذج بورتر عام ١٩٩٨ كان:

- أ- 3استراتيجيات جنيصة
- ب- 4استراتيجيات جنيصة
- ت- 5استراتيجيات جنيصة
- ث- 6استراتيجيات جنيصة

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 وانشاء وزيادة وإلغاء
- ب- تقليص وانشاء واستقرار وزيادة
- ت- تقليص وانشاء 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

الغرق في طريق الوسط مقولة 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- حصة 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 ضعيفة:

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 ..