

سوالات استخدامی مدیریت استراتژیک

در کدام نوع استراتژی شرکتهای رقیب را به مالکیت خود در می آورد و بر میزان کنترل خود بر آنها می افزاید؟

1-یک پارچگی عمودی به بالا

2-یک پارچگی عمودی به پایین

3-یک پارچگی افقی ☒

4-یک پارچگی متمرکز

فرایندی که برای شناسایی پیش بینی و ایجاد و تامین نیازها و خواست هایی که مشتریان برای محصولات و

خدمات دارند چه نام دارد؟

1-بازاریابی ☒

2-قیمت گذاری

3-توزیع

4-شناسایی نیازهای مشتری

کدام یک از عوامل زیر بیانگر پیچیدگی رابطه بین واحدهای وظیفه ای سازمان است؟

1-ناتوانی در شناخ و درک روابط

2-تجزیه و تحلیل نسبتهای مالی ☒

3-یک پارچگی استراتژی و فرهنگ

4-تجزیه و تحلیل نسبتهای اداری

با استفاده از ماتریس بررسی رقابت می توان چه چیزی را شناسایی کرد؟

1-رقبای اصلی و نقاط ضعف و قوت آنها ☒

2-رقبای فرعی و نقاط قوت و ضعف آنها

3-رقبای اصلی و نقاط قوت آنها

4-موضوع رقابت مورد بررسی را

کدام عامل می تواند اثرات عمده ای در محصولات خدمات و بازارها و مشتریان بگذارد؟

1-نیروهای اقتصادی

2-نیروهای اجتماعی ☒

3-نیروهای رقابتی

4-نیروهای سیاسی دولتی

طبق نظریه فراند عوامل مهمی که موجب موفقیت شرکت می شود دارای چه ویژگی هایی است؟

1-از نظر دست یابی به هدف های کوتاه مدت و هفتگی برخوردار باشد

2-قابل سنجش یا اندازه گیری باشد ☒

3-عده آنها نسبتا زیاد باشد

4-در شرکتهای رقیب کاربرد نداشته باشد

بزرگترین عامل منحصر به فردی که اجرای موفقیت آمیز استراتژی ها را مورد تهدید قرار می دهد چیست؟

1-مقاومت در برابر تغییر ☒

2-تغییر استراتژی به روز

3-تغییر استراتژی به روش آموزش

4-تغییر استراتژی منافع شخصی

ممکن است طرق مختلف وجود داشته باشد که بنابر امکانات و محدودیتها و شرایط حاکم بر وضعیت شرکت مشخص شود و این طرق رسیدن به هدف را چه می نامند؟

1-استراتژی

2-سیاست ☒

3-روش

4-تکنیک

با افزایش عده فروشندگان، افزایش هزینه های تبلیغات، ترویج گسترده برای افزایش فروش، تقویت روابط عمومی و تبلیغات به دنبال کدام استراتژی هستیم؟

1-توسعه بازار

2-رسوخ در بازار ☒

3-توسعه محصول

4-تنوع

کدام یک از گزینه های زیر به عنوان مانعی در توزیع، به کارگیری نیروهای فروش مالی و تقریبا همه بخشهای
موسسه عمل کند؟

1- صرفه مقیاس ☒

2- مضار هزینه مستقل از اندازه

3- خط مشی دولت

4- سرمایه لازم

کدام استراتژی پورتر هنگامی موفق است که بخشی از صنعت دارای اندازه و وسعت کافی و از رشد بالقوه
برخوردار باشد و سرانجام این که این موفقیت از نظر شرکتهای عمده و رقیب از اهمیت زیادی برخوردار نباشد؟

1- استراتژی های تمایز

2- استراتژی های رهبری هزینه ها

3- استراتژی های عمومی

4- استراتژی مبتنی بر تمرکز خاصی از مشتریان ☒

