

Teste Grila

Acest **curs** prezinta **Teste Grila**.

In acest PDF poti vizualiza cuprinsul si bibliografia (daca sunt disponibile) si aproximativ doua pagini din documentul original.

Arhiva completa de pe site contine un fisier, intr-un numar total de **7 pagini**.

Fisierele documentului original au urmatoarele extensii: docx.

Extras

Test 1

Managementul științific este apreciat ca fiind:

- a) o parte a cunoașterii acumulate și recunoscute, care este sistematizată și formulată în concordanță cu adevărurile generale stabilite și cu legitățile generale;
- b) arta de a conduce oamenii în condițiile obținerii profitului necesar dezvoltării afacerii;
- c) o practică a conducerii, realizată pe bază științifică, care o constituie știința managementului, adică cercetările teoretice ale procesului de management;
- d) ansamblul metodelor cu ajutorul cărora se stabilesc, se explică și se realizează proiecte de conducere;

Test 2

Arta conducerii reprezintă:

- a) intuiția, priceperea, măiestria, talentul, îndemânarea în a utiliza metodele și tehnicile elaborate de știința managementului;
- b) managementul bazat pe utilizarea legilor, legităților, principiilor, conceptelor, metodelor și tehnicilor elaborate de știința managementului;
- c) acțiunea care se realizează pe calea asumării puterii, repartizării obligațiilor și stabilirii modalităților de raportare privind toate acțiunile oamenilor din organizația respectivă;
- d) cunoașterea acumulată și recunoscută, care este sistematizată și formulată în concordanță cu adevărurile generale.

Test 3

Latura dinamică a procesului de management presupune:

- a) cadrul în care acesta se desfășoară, structura care materializează domeniul său de exercitare;
- b) fluxul permanent de impulsuri ce emană de la aparatul de conducere, prin care se animă cadrul structural prin diferite căi și mijloace în vederea îndeplinirii obiectivelor stabilite;
- c) adoptarea de decizii, coordonare, raportare, întocmirea bugetelor;
- d) luarea deciziilor, control, inovare, reprezentare.

Test 4

Prognoza furnizează factorilor de decizie soluții alternative cu caracter strategic, reprezentând:

- a) stabilirea și fundamentarea, pe baza studiilor special întocmite și a analizelor efectuate, a obiectivelor și sarcinilor fixate pentru realizarea acestora;
- b) îmbinarea corespunzătoare a obiectivelor specifice fiecărui compartiment al organizației;
- c) defalcarea obiectivelor actualizate ale întreprinderii în timp (luni, decade, săptămâni) și în spațiu (secții, ateliere, echipe de lucru), precum și coordonarea activităților ce concură la executarea programelor stabilite;
- d) căi posibile de urmat fără a avea un caracter imperativ.

Test 5

Analiza critică a sistemului existent, în care se urmărește evidențierea punctelor critice, a anomaliilor organizatorice pe care le prezintă elementele analizate reprezintă o etapă specifică funcției "de:

- a) previziune;
- b) control;
- c) organizare;
- d) antrenare.

Test 6

Coordonarea bilaterală se derulează între:

- a) un șef și mai mulți subordonați, fiind folosită pe scară largă în cadrul ședințelor de lucru;
- b) un șef și un subordonat, asigurând preîntâmpinarea filtraajului și distorsiunii, obținerea operativă a feedbackului;
- c) doi șefi situați pe același nivel ierarhic;
- d) un șef și mai mulți subordonați, în condițiile impuse de sistemul organizatoric al firmei.

Test 7

Motivarea negativă se bazează pe:

- a) amplificarea stării de tensiune astfel încât angajații să se mobilizeze pentru realizarea obiectivelor;
- b) amenințarea personalului cu reducerea satisfacțiilor dacă nu realizează întocmai obiectivele și sarcinile repartizate;
- c) creșterea recompenselor dacă angajații se supun unui ritm de lucru alert;
- d) valorificarea lucrului sub presiunea timpului în condițiile unui climat de muncă impus.

Test 8

Funcția de control trebuie să aibă într-o cât mai mare măsură un caracter:

- a) corectiv;

- b) coercitiv;
- c) preventiv;
- d) obligatoriu.

Test 9

Dintre activitățile pe care nu le regăsim în cadrul funcțiunii de marketing-putem menționa:

- a) analiza și previziunea vânzărilor;
- b) publicitatea, promovarea vânzărilor;
- c) alegerea, organizarea și supravegherea rețelei de distribuție;
- d) organizarea sistemului informațional.

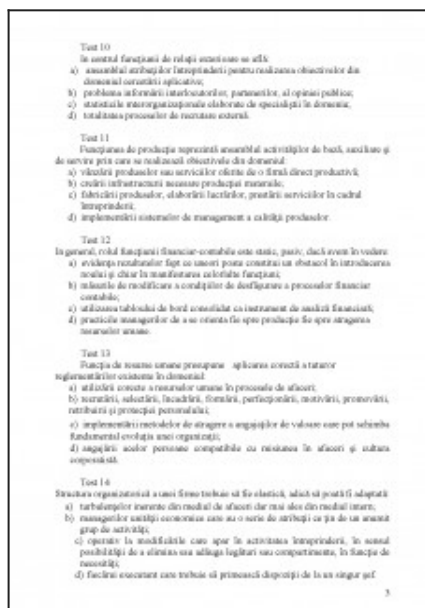
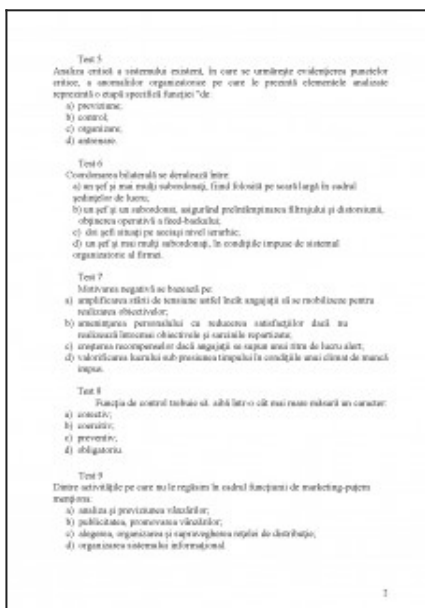
.....

.....

.....

Documentul complet de 7 pagini il poti citi daca il descarci din Biblioteca.RegieLive.ro

Imagini din documentul complet:



Mai multe detalii se gasesc in pagina documentului din Biblioteca.RegieLive.ro