

سؤالات پایان دوره کارآفرینی KAB سطح تکمیلی (۵۰ ساعته)

کتابچه ۶ (توانایی سازماندهی بنگاه های کسب و کار) (ساعته)

طراح سوال : امیر مودیان

۱- کدام یک از روش های زیر جزء روش های اعتمادسازی در میان کارکنان یک سازمان محسوب نمیشود؟ (آسان)

الف) پابندی به صداقت

ب) مبادله دیدگاه ها و ارزش ها در سازمان

ج) رعایت عدالت در بین کارکنان

د) حبس اطلاعات

۲- در کدام گزینه دو رفتار که در ایجاد عارضه ی بی اعتمادی در میان کارکنان مؤثراند آورده شده است؟ (مشکل)

الف) یکسان نبودن ادعا و عمل و رعایت عدالت

ب) حقایق راوارونه جلوه دادن و پابندی به صداقت

ج) تقدم منافع فردی بر منافع مشترک و یکسان نبودن ادعا و عمل

د) حبس اطلاعات و اولویت اهداف مشترک بر اهداف فردی

۳- کدام عامل در طراحی محیط کار باید مورد توجه قرار گیرد؟ (متوسط)

الف) عامل سروصدا

ب) عامل درجه حرارت

ج) عامل موسیقی

د) عامل سروصدا، عامل موسیقی ، عامل درجه حرارت

۴- مهم ترین عامل در بهبود بهروری کدام است؟ (متوسط)

الف) سرمایه

ب) مدیریت

ج) نیروی انسانی

د) تکنولوژی

۵- کدام یک از گزینه های زیر جزء عوامل مؤثر بر ارتقای بهروری عامل کار (نیروی انسانی) محسوب نمیشود؟ (متوسط)

الف) حفظ سلامت جسمانی و تغذیه مناسب افراد

ب) انگیزش کارکنان

ج) آموزش ضمن خدمت

د) استفاده از منابع پر بازده

۶- کدام گزینه اهمیت بهروری را نشان می دهد؟ (آسان)

الف) تأثیر بر استاندارد های زندگی

ب) تأثیر بر اشتغال

ج) تأثیر بر قدرت سیاسی

د) تأثیر بر استاندارد های زندگی ، تأثیر بر قدرت سیاسی ، تأثیر بر اشتغال

۷- کدام گزینه صحیح است؟ (آسان)

الف) افزایش تولید به معنای افزایش بهره وری است

ب) افزایش بهره وری به معنای کاهش نیروی انسانی است

ج) بهره وری یعنی کارهای درست را درست انجام بدهیم

د) افزایش تولید با افزایش بهره وری حاصل می شود

۸- موضوع بهره وری بیشتر در چه سطوحی مطرح می شود؟ (مشکل)

الف) سطح فرد و سطح جهانی

ب) سطح فرد و گروه کاری

ج) سطح سازمانی و سطح رشته ها ی مختلف

د) سطح ملی و سطح فردی

۹- کدام یک از تعاریف زیر تعریف بهره وری محسوب می شود؟ (مشکل)

الف) بهره وری عبارت است از میزان ورودی به ازای هر واحد خروجی

ب) بهره وری عبارت است از مقدار کالا و یا خدمات تولید شده در مقایسه با هر واحد از انرژی و یا کار هزینه شده بدون کاهش کیفیت

ج) بهره وری به معنی کاهش ستانده ها و افزایش داده ها است

د) افزایش بهره وری به معنای کاهش نیروی انسانی است

۱۰- کدام گزینه جز موانع بهره وری به شمار نمی رود؟ (مشکل)

الف) ضعف تعهد اجرایی

ب) عجله در حصول نتیجه

ج) انجام پژوهش و تحقیقات متناسب با کار

د) بی توجهی به فکرهای خلاق و مبتکر

۱۱- شناخت بازار مناسب شامل چه موردی نیست؟ (متوسط)

الف) اطلاعات بازار

ب) شناخت رقبا

ج) تحقیق و بررسی بازار

د) تامین امنیت اجتماعی

۱۲- اصلی ترین علت شکست معامله گران بی تجربه و تازه کار چیست؟ (متوسط)

الف) تصور رویایی آنان از معامله و چند برابر کردن پول و سرمایه

ب) بی تجربگی در بازار و داشتن رقبای زیاد

ج) ضعف مدیریتی

د) سرمایه کم

۱۳ - کدام گزینه شامل اطلاع گرفتن از مشتری نمی باشد؟ (آسان)

الف- انجمن های صنفی

ب- بازاریابی

ج- روزنامه مجله

د- جلب رضایت

۱۴- ارائه ی پرسشنامه به مشتریان نشانگر چه چیزی می باشد؟ (متوسط)

الف- مشکلات-نقص-نارضایتی ب-امادگی کار ج-خلاقیت در کار د- فناوری

15- کدام یک از موارد تقسیم بندی بازار نمیباشد؟ (متوسط)

الف-محصولات وخدمات ب-تبلیغات

ج-موفقیت و توزیع د-دلایل عقلانی

۱۶- کدام یک از موارد جز انگیزه افیاد برای خرید نمی باشد؟ (آسان)

الف-دلایل عاطفی واحساسی ب-فناوری ج-دلایل عقلانی د-موقعیت اجتماعی

۱۷- حفظ مشتریان فعلیو.....از جلب مشتریان جدید است؟ (متوسط)

الف-پر هزینه -آسان ب-کم هزینه -آسان

ج-پر هزینه-سخت د-کم هزینه-سخت

۱۸- عوامل موثر در بازار کدامند؟ (متوسط)

الف-اوقات فراغت بیشتر-فناوری-نرخ بالای تورم

ب-دلایل عقلانی-اوقات فراغت بیشتر-فناوری

ج-نرخ بالا و تورم-تبلیغات-فناوری

د-فناوری-تبلیقات-دلایل عقلانی

۱۹- کدام یک از گزینه ها جزء مرحله اول ارزیابی است؟ (آسان)

الف-آگاهی ب-علم ج-تحقیق د-تبلیغات

۲۰- کدام یک از موارد زیر جزو تکنیک های بازاریابی نیست؟ (متوسط)

الف- تولید محصول خوب ب- قیمت مناسب ج- مدیریت بخش داخلی شرکت د- توزیع به موقع محصول

۲۱- کدام یک از عوامل موثر در بازار است؟ (آسان)

الف تبلیغات

ب اوقات فراغت بیشتر

ج نیاز مشتری

د قیمت

۲۲- کدام یک انگیزه های افراد برای خرید هستند؟ (آسان)

الف عقلانی و منطقی

ب منطقی و غیر منطقی

ج احساسی و عاطفی

د عقلانی و احساسی

۲۳- کدامیک از تقسیم بندی های بازار نمی باشد؟ (آسان)

الف تبلیغات

ب موقعیت

ج درآمد مشتری

د قیمت

۲۴- موفقیت کسب و کار در نهایت توسط چه عاملی تعیین میشود؟ (متوسط)

الف_ میزان فروش ب_ مدیریت ریسک ج_مدیریت بحران د_ فن آوری

۲۵- کدام گزینه شامل راهایی که کارآفرین نان از طریق آن وقت را هدر میدهند، نمیشود؟ (مشکل)

الف- بی نظمی ب- مرد بودن ج- اجازه دادن بدون وقفه های بسیار د- یادداشت برداری

۲۶- رقیبان کسب و کار شما چند نوع هستند؟ (مشکل)

الف- ۲ نوع ب- ۴ نوع ج- ۲ نوع رقیبان مستقیم و غیر مستقیم د- ۴ نوع رقیبان مستقیم و غیر مستقیم- اصلی و فرعی

ج- ۱ نوع- رقیبان مستقیم د- ۲ نوع اصلی و فرعی

۲۷- زمان خرید کالا مصرف کنندگان چه سوالاتی را می پرسند؟ (مشکل)

الف- (چه کسی، چه چیزی، کی، کجا، چرا) ب- چه کسی، چه چیزی ج- کجا، چرا د- چه چیزی، کی، کجا

۲۸- منابع اطلاعات به ۲ دسته تقسیم میشوند: (متوسط)

الف منابع اولیه اطلاعات - منابع ثانویه اطلاعات ب - منابع اصلی اطلاعات

ج- منابع اصلی اطلاعات - فرعی اطلاعات د- منابع فرعی اطلاعات - ثانویه اطلاعات

۲۹- اطلاعاتی که در نتیجه تماس و ارتباط با افرادی که درگیر فعالیت ها هستند گرد آوری میشود را منابع اطلاعات گویند. (متوسط)

الف منابع اولیه اطلاعات ب- منابع ثانویه اطلاعات ج- منابع اصلی اطلاعات د- منابع فرعی اطلاعات

۳۰- منابع اطلاعات و داده ها واطاعاتی که بیشتر وجود داشته اند و احتمالاً در بررسی ها مورد استفاده واقع شده اند را گویند. (متوسط)

الف منابع اولیه اطلاعات ب- منابع ثانویه اطلاعات ج- منابع اصلی اطلاعات د- منابع فرعی اطلاعات

۳۱- بررسی بازار چیست؟ (مشکل)

الف - بر اساس پرسش نامه ای که به مشتریان فعلی و مصرف کنندگان احتمال داده میشود

ب- آگاهی از راه کارهای رقیبان تجاری بسیار حائز اهمیت است

ج- دریافت زود هنگام مشکلات و موقعیت در نظر گرفته شود

د- گرایش هایی که تاثیر مثبت بر میدان افزایش فروش و سطح سود آوری دارند

۳۲- بازاریابی مطلوب بر چند نوع تقسیم شده است: (مشکل)

الف - ۲ نوع تقسیم بندی جغرافیایی - تقسیم بندی بر اساس مصرف کننده

ب- ۲ نوع تقسیم بر اساس مصرف کننده- تقسیم بندی جغرافیایی

ج- ۴ نوع - جغرافیایی - مصرف کننده- محصولات - خدمات

د- ۴ نوع خدمات- محصولات- مصرف کننده- جغرافیایی

۳۳- تقسیم بازار بر چند نوع است؟ (مشکل)

الف- ۴ نوع - محصولات - مصرف کننده - تبلیغات - موقعیت توزیع قیمت

ب- ۴ نوع - قیمت- مصرف کننده - بازار اقتصادی - جغرافیایی

ج- ۲ نوع - مصرف کننده - خدمات

د- ۲ نوع موقعیت و توزیع قیمت

۳۴- چگونه میتوان بازاریابی را ارزیابی کرد؟ (مشکل)

الف- داده ها ی درست در مورد معیارهای صنعتی و عملیات اجرایی

ب- دلایل عاطفی و احساسی

ج- نیازهای عقلانی

د- بازار مصرفی

۳۵- چگونه میتوان مقبول یا مورد پسند بودن محصول یا خدمات را توسط مصرف کننده مورد بررسی قرار دارد؟ (متوسط)

الف - مصرف کننده گان خدمات یا محصول را برای استفاده خود خریداری میکنند نه به دلیل کسب منفعت و سود

ب- نیازهای عقلانی

ج- نیاز عاطفی

د- نیاز احساسی

۳۶- چندعامل بر بازار مصرفی موثر است؟ (آسان)

ب- ۷ مورد

الف - ۸ مورد

ج-۶ مورد

د-۵ مورد

که عبارتند از

۳۷- روانشناسان بر این عقیده اند که رفتار مصرف کننده مستقیماً در راستای نیازهای اصلی مشخص است
.....و.....؟(متوسط)

الف - تلاش و خوراک و پوشاک

ب- نیازهای عاطفی احساسی

ج- خوراک پوشاک و مسکن

د- خرید اعتباری اعتباری اوقات فراغت نرخ بالای تورم

۳۸- کدام از عوامل موثر بر بازار مصرف نیست؟(متوسط)

الف - اوقات فراغت بیشتر

ب - افزایش تعداد کارگران

ج - تغییر جمعیت

د - تبلیغات

۳۹ - کدامیک از موارد زیر انگیزه افراد برای خرید می باشد؟(آسان)

الف - موقعیت

ج - احساسی و عاطفی

ب - قیمت

د - تبلیغات

۴۰- کدامیک از موارد زیر از تقسیم بندی های بازار نمی باشد؟(متوسط)

الف - جامعه کارگران

ب - محصولات و خدمات

ج - تبلیغات

د - موقعیت

۴۱- سرمایه گذار باید چه چیزی را در مورد مشتری بداند؟(مشکل)

الف - قادر به خرید خدمات میباشد یا نه

ب - از نحوه پرداخت مشتری آگاه باشد

ج - خواهان خدمات و کالا هست یا نه

د - به خدمات نیاز دارد یا نه

۴۲- بازار چیست؟(متوسط)

الف - محل خرید و فروش کالا

ب - مکانی که نیازهای ما برطرف میشود

ج - یک محدوده جغرافیایی خاص است

د - کلیه افراد مشمول یک محدود جغرافیایی

۴۳ - راههای بدست آوردن سرمایه کدام یک از عوامل زیر می باشد؟(متوسط)

الف) شراکت (ب)روابط عمومی بالا (ج)سرعت عمل بالا (د)اطلاعات قبلی

۴۴ - در تقسیم بازار کدام عوامل دخالت دارند؟(متوسط)

الف)محصول (ب) تبلیغات (ج)موقعیت (د) رقبا

۴۵- ازعوامل مهمی که سرمایه گذار باید در مورد مشتری بداند کدام است ؟ (مشکل)

الف) مصرف کننده را بشناسد (ب)زمان خرید مشتری

ج)از محل خرید مشتری آگاه باشد (د)در مورد رقبا اطلاعات داشته باشم

۴۷- دو عامل اصلی در انتخاب محل کسب و کار وجود دارد؟(مشکل)

الف-تصمیم گیری در مورد گروه اجتماعی ویژه -انتخاب محل خاص درون آن اجتماع

ب- تعیین محل اهمیتی ندارد - تصمیم گیری در مورد گروه اجتماع ویژه

ج- انتخاب محل کسب و کار در درون جامعه مورد نظر - محل اهمیتی ندارد

د- انتخاب محل اهمیتی ندارند - تعیین محل بستگی به محیط دارد

۴۸- دو جنبه اصلی انتخاب محل کسب و کار عبارتند از (مشکل)

الف - تصمیم گیری در مورد گروه اجتماعی ویژه - انتخاب محل کسب و کار در درون جامعه مورد نظر

ب- انتخاب محل کسب و کار در درون جامعه مورد نظر - محل اهمیتی ندارد

ج- محل اهمیتی ندارد - انتخاب محل کسب و کار

د- تعیین محل بستگی به محیط دارد

۴۹- دو عامل اصلی در انتخاب محل عمده فروشی که باید مورد توجه قرار گیرد. (مشکل)

الف- خدمات حمل و نقل مناسب شامل جاده و راه آهن

ب- از جمله ساختمانها اثاثیه و خدمات رفاهی عمومی

ج- خدمات حمل و نقل خدمات رفاهی عموم

د- خدمات حمل و نقل مناسب شامل جاده و راه آهن - از جمله ساختمانها اثاثیه و خدمات رفاهی عمومی

۵۰- عوامل اصلی تعیین محل باید به هر نوع کسب و کاری مورد توجه و بررسی قرار گیرد عبارتند از (مشکل)

الف- شرایط خرید یا اجاره رقبیان

ب- پارکینگ و هزینه های راه اندازی

ج- فعالیت در محل

د- شرایط خرید یا اجاره رقبیان - پارکینگ و هزینه های راه اندازی - فعالیت در محل

۵۱- موضوع اصلی در انتخاب جامعه ای که کسب و کار در آن راه اندازی میکنید وضعیتجامعه است. (آسان)

الف- اقتصادی ب- سیاسی ج- فرهنگی د- هنری

۵۲- کدام کسب و کار ریسک بیشتری دارد (متوسط)

الف: خرید یک تجارت موجود

ب: راه اندازی کسب و کار جدید

ج: خرید نمایندگی یک کسب و کار

د: کار آفرینی

۵۳- در کدام کسب و کار تصمیم گیرهای کارآفرینانه محدود می شود؟ (مشکل)

الف: خرید یک تجارت موجود

ب: راه اندازی یک کسب و کار جدید

ج: خرید نمایندگی یک کسب و کار

د: کارآفرینی

۵۴- کدام یک جزو مزایای خرید کسب و کار موجود میباشد؟ (متوسط)

الف: آزادی بیشتر

ب: احتمال ریسک بیشتر

ج: گردش نقدی ایجاد شده

د: ظرفیت رشد محدود

۵۵- کدام یک جزو مزایای خرید کسب و کار موجود نمیشود؟ (متوسط)

الف: ریسکهای کمتر

ب: ارتباط با بانکها و تهیه کنندگان برقرار شده

ج: آزادی فردی معین

د: توانایی ورود به یک بازار جدید

۵۶- کدام یک جزو معایب راه اندازی یک کسب و کار جدید بلشود؟ (متوسط)

الف: باید مشتری یابی شود

ب: قدرت تصمیم گیری کارآفرینانه کمتر

ج: دیون و بدهی بالا

د: سود کمتر

۵۷- کدام یک جزو معایب راه اندازی یک کسب و کار جدید نمیشود؟ (متوسط)

الف: ریسک بیشتر

ب: یافتن منابع مالی و سرمایه گذاری

ج: وجود رقبیان دیرینه

د: آزادی فردی بیشتر

۵۸- کدام یک جزو مزایای خرید نمایندگی یک کسب و کار بلشود؟ (متوسط)

الف: ممکن است محل کار عالی باشد

ب: ایده بازاریابی اصابات شده است

ج: کالاهای ممکن است قدیمی باشد

د: ظرفیت رشد محدود

۵۹- کدام یک جزو معایب خرید نمایندگی یک کسب و کار بلشود؟ (متوسط)

الف: وابستگی شدید به واگذار کننده امتیاز

ب: نیاز به برنامه ریزی و طرح تجاری مشخص

ج: توانایی تغییر سریع عملیات تجاری

د: هزینه‌های آغاز احتمالاً کمتر هستند

۶۰- عاملی که در تحلیل و بررسی محل کسب و کار می تواند تاثیر گذار باشد (مشکل)

الف - تغییر جمعیت ها

ب (اقتصاد

ج) رقابت

د) میزان درآمد

۶۱- برای کدام یک از مشاغل زیر تعیین ملح کسب و کار مهم است (آسان)

الف - فروشگاههای پوشاک

ب - تولیدات صنعتی

ج (شرکت های مالیاتی

د) شرکت های عمده فروش

۶۲- برای کدام یک از مشاغل زیر تعیین محل کسب و کار نسبت به بولعراز اهمیت کمتری برخوردار است (متوسط)

الف (شرکت های خرده فروش

ب (شرکت های صنعتی

ج) فروشگاههای پوشاک

د (ایستگاههای خدماتی

۶۳- محل کسب و کار تولیدات صنعتی بر اساس چه مسائلی تعیین می شود (مشکل)

الف (جمعیت - اقتصاد - رقابت

ب (تغییر جهت ها - تغییر عادات خرید مشتری

ج (هزینه - تاثیرات محیطی - تهیه مواد خام

د) هزینه - جمعیت تهیه مواد خام

۶۴- عوامل کلی تعیین در انتخاب محل کسب و کار مورد بررسی قرار گیر (متوسط)

الف (میزان درآمد - اقتصاد - تعداد رقیب

ب (جمعیت - میزان درآمد - رقابت

ج (رقابت - اقتصاد - ورود و خروج افراد

د) اقتصاد - جمعیت - رقابت

۶۵- یکی از عوامل اصلی جهت در انتخاب محل کسب و کار کدامند (متوسط)

الف (تعداد رقیبان در آن منطقه

ب (ثابت و پایدار بودن منطقه انتخابی

ج) درآمد منطقه

د (میزان تقاضای آنها از شما

۶۶- دو عامل که باید در انتخاب محل عمده فروشی مورد توجه قرار گیر (متوسط)

الف - تسهیلات - ترافیک

ب - ترافیک - حمل و نقل مناسب

ج- قوانین منطقه بندی - ترافیک پ

د- حمل و نقل مناسب - تسهیلات مناسب

۶۷- برای به دست آوردن تعداد مشتریان احتمالی در آن محل باید چه کرد (متوسط)

الف - نظر مشاورین باتجربه افراد ان منطقه را جویا باشیم

ب- تعداد رفت و آمد کنترل نمود.

ج- از محل ها دوباره بازدید نمود

د- از مشاورین کمک گرفت و دوباره محل ها را مورد بررسی قرار داد .

۶۸- اقتصاد محلی چگونه می تواند در تعیین محل کسب و کار مورد بررسی قرار گیر (متوسط)

الف- بررسی میانگین در آمد خانواده ها

ب- میزان در آمد افراد

ج- میزان در آمد یک گروه

د- میزان در آمد هر قشر از خانواده های خاص

۶۹- عواملی که برای افتتاح شرکتهای تولید صنعتی لازم است کدام است (مقیاس متوسط)

الف - جمعیت - اقتصاد

ب- نزدیکی به مشتری - جمعیت

ج- دوری از محل خرید مواد اولیه - ترافیک

د- تسهیلات حمل و نقل - نزدیکی به مشتری

۷۰- یکی از شرایط مطلوب برای ایجاد کسب و کار چیست (مقیاس متوسط)

الف- بدانیم رقیبانمان چه کسانی هستند

ب- هیچ رقیبی نداشته باشیم

ج- قبل از شروع کار برنامه ریزی داشته باشیم

د- محل کسب و کار در نزدیکی مشتریان باشد

۷۱- برای تعیین محل کسب و کار باید اولین بار به چه سؤالی پاسخ دهیم (مشکل)

الف - چگونه محصولات و خدمات خود را به مشتریان بفروشیم

ب- میانگین در آمد خانواده ها چه مقدار است

ج- آیا منطقه انتخابی تا چه حد ثابت و پایدار است ؟

د- محصول و خدمات من برای چه قشری از مردم است .

۷۲- پهنای خیابان در محل کسب و کار نشانگر چیست (آسان)

الف- محیط کار خوب برای کسب و کار

ب- عرض خیابان

ج- میزان رفت و آمد در آن خیابان است

د- ترافیک خیابان

۷۳- کسب و کار در کلمیک از خیابانهای زیر بهتر است (آسان)

الف- خیابانهای اصلی و فرعی

ب- خیابانهای فرعی

ج- خیابانهای اصلی

د- خیابانهای فرعی و اصلی

سؤالات پایان دوره کارآفرینی KAB سطح تکمیلی (۵۰ ساعته)
کتابچه ۷) توانایی مدیریت بنگاه های کسب و کار (ساعته)

طراح سوال : امیرمودیان

۱) سطح تولیدی که در آن درآمد کل برابر هزینه کل و سود کل صفر است را چه می نامند؟ (متوسط)

الف) نقطه تعادل

ب) نقطه بهینه

ج) نقطه سربسری

د) نقطه امکان

۲) در نقطه ی تعادل چگونه وضعیتی برقرار است؟ (آسان)

الف) مازاد عرضه

ب) مازاد تقاضا

ج) برابری عرضه و تقاضا

د) برابری میزان عرضه و نیاز

۳) معمولا برای کلیه بازارها کدام یک از همه موقعیت زیر در هر لحظه ای می تواند رخ دهد؟ (متوسط)

الف : تقاضای مازاد ب : عرضه مازاد ج : تعادل د : کالای مازاد

۴) جدولی که مقادیر مختلف تولید را در ازای قیمت های متفاوت نشان می دهد را چه می نامند ؟ (متوسط)

الف : جدول کالا ب : جدول تقاضا

ج : جدول عرضه د : جدول بازار

۵) یک اقتصاد کارآمد، اقتصادی است که کالاهای مورد نیاز مردم را با: (مشکل)

الف : حداکثر هزینه یا حداکثر کارایی تولید کند ب : حداقل هزینه یا حداقل کارایی تولید کند

ج : حداقل هزینه یا حداکثر کارایی تولید کند د : حداکثر هزینه یا حداقل کارایی تولید کند

۶) مرحله استفاده از منابع برای تولید یک سرمایه جدید را چه می نامند ؟ (متوسط)

الف : هزینه فرصت

ب : تولید کالا

ج : ارائه خدمات

د : سرمایه گذاری

۷. کدام مورد از روشهای انتخاب نیروی انسانی برای سازمان نمی باشد؟ (آسان)

الف. تست هوش ب. معرفی کارکنان ج. تست مهارت د. انتخاب اتفاقی از میان متقاضیان

۸- کدام مورد جزء وظایف مدیریت منابع انسانی می باشد؟ (متوسط)

الف. ایجاد انگیزش

ب. بهبود زندگی کاری

ج. ایجاد رضایت شغلی

د. ایجاد انگیزش ، بهبود زندگی کاری ، ایجاد رضایت شغلی

۹- کدام مورد جزء وظایف مدیریت است؟ (متوسط)

الف. برنامه ریزی

ب. هدایت و رهبری

ج. نظارت و کنترل

د. برنامه ریزی ، هدایت و رهبری ، نظارت و کنترل

۱۰- کدام مورد در حوزه ی توسعه منابع انسانی قرار می گیرد؟ (متوسط)

الف. جذب نیرو ب. شرح شغل ج. تجزیه و تحلیل شغل د. آموزش کارکنان

۱۱- کدام مورد را نمی توان جزء خروجی های سیستم منابع انسانی بشمار آورد؟ (متوسط)

الف) منافع فرد ب) منافع جامعه ج) منافع سازمان د) منافع مدیریت سازمان

۱۲- کدام مورد از ارکان تهیه شرح شغل نمی باشد؟ (آسان)

الف) بررسی و کسب اطلاعات در مورد شغل

ب) تعیین شرایط مهارت های لازم برای انجام کار

ج) تعیین سیستم پرداخت حقوق و دستمزد

د) تعیین روابط شغل با دیگر اجزای سازمان

۱۳- یک مدیر موفق در برنامه ریزی نیروی انسانی کدام مورد را در ارجحیت توجه قرار می دهد؟ (متوسط)

الف) توانایی ها و دانش و کوشش ب) انتخاب و به کارگیری افراد

ج) آموزش نیروی انسانی د) سیستم پرداخت حقوق و مزایا

۱۴- اهداف فروش بر چه اساسی انجام میگیرد؟ (متوسط)

الف) فراهم کردن امکانات ب) استخدام افراد

ج) حقوق و دستمزد د) انواع مصرف کننده

۱۵- مدیریت فروش چه کارهایی انجام میدهد؟ (متوسط)

الف) فراهم کردن امکانات ب) معرفی محصولات

ج) بررسی وضعیت رقبا د) دریافت سفارشات

۱۶- پاسخ کارافزین به تقاضاهای جامعه چیست؟ (آسان)

الف- فرصت برابر برای زن و مرد

ب- برای چه کسانی و چگونه تولید کنیم

ج- پیروی نکردن از دستور دیگران

د- اوقات بیکاری پر شود

۱۷- کدام یک از گزینه ها باعث انگیزش بخشی کارکنان از طرف خود کارآفرین نمی شود؟ (آسان)

الف- مشاوره تصمیم گیری ب- روحیه اعتماد به نفس

ج- تعیین هدف د- گوشزد کردن

۱۸- بزرگترین معایب فناوری ... (متوسط)

الف- ایجاد تغییر در کار ب- تغییر در فرهنگ

ج- تغییر در نقش د- تغییر در اقتصاد

۱۹- هدف اصلی روابط عمومی است. (آسان)

الف- اطلاع رسانی ب- تبلیغ ج- ساختن نام تجاری د- ایجاد برند قوی

۲۰- سرمایه اصلی کسب و کار چیست؟ (متوسط)

الف- کیفیت ب- نام تجاری ج- نوع محصولات د- ارزش محصول

۲۱- بزرگترین چالش در ایران چیست؟ (متوسط)

الف- نداشتن حقوق مالکیت فکری ب- نداشتن برند

ج- کیفیت پایین محصولات د- کسب و کارهای کوچک

۲۲- ارزش یک شرکت در چیست؟ (متوسط)

الف- املاک ب- دارایی ها ج- کارخانه و تجهیزات د- اذهان خریداران

۲۳- انتخاب نام تجاری برتر باعث چه چیزی می شود؟ (مشکل)

الف- هدایت مصرف کنندگان

ب- افزایش ارزش محصول نهایی

ج- اعتماد در اذهان خریداران

د- بالا رفتن قیمت محصولات

۲۴- کدام گزینه ویژگی های مشتریان موفق نمی باشد؟ (متوسط)

الف-اعتماد به نفس ب-صادق ج-قابل اعتماد د-به هیچ کسب و کاری وابسته نبودن

۲۵- کدام گزینه شامل ویژگی های مشتریان موفق مستعد می باشد؟ (متوسط)

الف-مشتریان مستعدی مانع فعلیت کسب و کار نمیشود

ب- مشتریان مستعد آگاه درباره محصول می باشند

ج- مشتریان مستعد مرتب در تماس و ارتباط می باشند

د-مشتریان مستعد خوش مشرب و اجتماعی می باشند

۲۶- در تعریف فروش کدام گزینه مناسب تر است. (متوسط)

الف-یک مهارت است ب-یک فن-هنر است ج-نوعی وسیله است د-به مهارت خاصی نیاز ندارد

۲۷- پیشرفت یک محصول جدید به ترتیب عبارت لست از..... (مشکل)

الف-معرفی-رشد-بلوغ وزوال ب-رشد-بلوغ وزوال-معرفی ج-بلوغ وزوال-معرفی-رشد د-معرفی-بلوغ وزوال-رشد

۲۸- کدام یک از گزینه های زیر از مشخصات بارز مرحله بلوغ است (مشکل)

الف- رشد ضعیف در فروش کاهش می یابد

ب- رشد قوی در فروش کاهش می یابد

ج- رشد قوی در فروش افزایش می یابد

د- رشد همچنان در حال افزایش است

۲۹- متوقف کردن تولید از ویژگی های کدام مرحله است. (آسان)

الف- زوال ب- بلوغ ج- رشد د- معرفی

۳۰- تنوع در توزیع از ویژگی های کدام مرحله است. (آسان)

الف- رشد ب- معرفی ج- بلوغ د- زوال

۳۱- حفظ محصول با اضافه کردن ویژگی های جدید از ویژگی های کدام مرحله است. (متوسط)

الف- رشد ب- معرفی ج- بلوغ د- زوال

۳۲- استفاده از فناوری در کسب و کارهای کوچک موجب کدام گزینه نمی شود؟ (مشکل)

الف- افزایش بهره وری نیروی کار ب- افزایش رقابت داخلی ج- به نفع تولید داخلی است د- امنیت در کسب و کار را افزایش می دهد

۳۳- کدام یک از گزینه های زیر در میزان فروش محصول نقش بسزایی دارد ؟ (متوسط)

الف - افزایش نیروی بازار یاب ب - برند brand محصول

ج- مدیریت فروش د - قیمت مناسب محصول

۳۴- آیا می دانید نیاز اصلی بنگاههای کسب و کاری که مشترکا بازده خروجی شان برای بنگاه دیگری ورودی محسوب می شود به چه دلیل

است؟ (متوسط)

الف) نیاز مشترک به تداوم ارتباط

ب) نیاز مشترک به پول

ج) نیاز مشترک به رفع نیاز های بنگاه

د) نیاز مشترک به پشتیبان یکدیگر بودن

۳۵- اولین گام در اصول بازار یابی (marketing) کدام گزینه صحیح است؟ (مشکل)

الف) معرفی محصول در حیطه بازاریابی

ب) بررسی و شناسایی رقبا

ج) شناسایی نیازمستتری

د) بررسی شرایط و موقعیت حیطه بازاریابی

۳۶- کدام یک از ویژگی های یک فروشنده خوب نیست؟ (متوسط)

الف) نتیجه محور و نتیجه گرا ب) اعتماد به نفس بالا

ج) صادق د) ریسک پذیری بالا

۳۷- برای یک کسب و کار وجود چه چیزی خیلی مهم است؟ (آسان)

الف) ایده و بازار ب) توانایی

ج) منابع د) مشتری

۳۸- از ویژگی های مشتریان مستعد است (متوسط)

الف) به هر کسب و کاری وابسته اند ب) مردمانی هستند که یکسری خواسته و نیاز دارند

ج) آدم هایی که باید با آنها زور آزمایی کرد د) مانع فعالیت کسب و کار می شود

۳۹- چه چیزی اساس یک معامله فروش را پایه ریزی می کند (متوسط)

الف) مشتاق و علاقه مندی ب) آگاهی در باره محصول

ج) ارتباط و اعتماد و اطمینان با مشتری د) صادق بودن

40- کدام، جزء موارد چرخه عمر محصول نمی باشد (گشای)

الف) بازار یابی ب) آگاهی در باره محصول

ج) رشد و بلوغ د) زوال

۴۱- در مرحله معرفی کسب و کار چه چیزهایی مد نظر نیست (متوسط)

الف) محصول مارکدار باشد ب) نرخ ثابت و کیفیت محصول حفظ شود

ج) نرخ پائین برای تخصیص سهم بازار سریع د) توزیع به صورت انتخابی تا رضایت مندی مشتری از محصول

۴۲- در مرحله رشد کسب و کار به دنبال چه چیزهایی هستیم (مشکل)

الف) تبلیغ برای آگاهی از محصول و اطلاع رسانی در خصوص محصول به مصرف کننده یک هدف تلقی می شود.

ب) کیفیت محصول حفظ و ویژگی های دیگر به آن اضافه می شود.

ج) تبلیغات برای طیف وسیعی از مخاطبین به عنوان هدف در نظر گرفته می شود.

د) تبلیغات برای طیف وسیعی از عموم مردم

۴۳- از مواردی است که جزء مرحله بلوغ نیست (متوسط)

الف) نرخ به دلیل وجود رقبا کاهش یابد.

ب) تبلیغ به ویژگی محصول تأکید دارد

ج) متوقف کردن تولید محصول

د) توزیع نیازمند طولانی شدن و عوامل انگیزشی است.

۴۴- به موازات کاهش فروش، کار آفرین چند گزینه برای انتخاب دارد (مشکل)

الف) یکی: و آن حفظ محصول با اضافه کردن ویژگی جدید است.

ب) سه تا: متوقف کردن تولید محصول، حفظ محصول با اضافه کردن ویژگی جدید، کاهش هزینه و قیمت و ادامه تولید و ارائه محصول

ج) دو تا: کاهش هزینه و قیمت و ادامه تولید و ارائه محصول، تبلیغ به ویژگی محصول تأکید دارد. د) سه تا: متوقف کردن تولید محصول، نرخ به دلیل

وجود رقبا کاهش یابد، کاهش هزینه و قیمت و ادامه تولید و ارائه محصول

۴۵- کدام مورد جزو هزینه های مستقیم نمی باشد (آسان)

الف- تامین اجتماعی برای کارگران ماشین آلات

ب- بیمه خدمات درمانی برای کارکنان اداره

ج- حقوق فروشنده در فروشگاه مد

د- لوازم یدکی در کسب و کار تعمیراتومبیل

۴۶- کدام مورد جزو سایر هزینه ها نمی باشد (آسان)

الف- حقوق فروشنده در فروشگاه مد

ب- نرم افزار کامپیوتر

ج- جابجایی انبار کالاها

د- کاهش قیمت ماشین آلات

۴۷- در عمده فروشی و خرده فروشی کلیه هزینه های پرسنلی جزو هزینه های می باشد (متوسط)

الف- مستقیم

ب- غیر مستقیم

ج- پرسنلی

د- سایر

۴۸- اگر نیروهای کمکی به کارگران کمک کنند حقوق آنها جزو هزینه های می باشد (متوسط)

الف- مستقیم

ب- غیر مستقیم

ج- پرسنلی

د- سایر

۴۹- کدام مورد جزو هزینه های مواد اولیه نمی باشد (متوسط)

الف- تمیز کردن دفتر

ب- خرید ابزار دست

ج- مواد خام

د- تامین کننده اداره

۵۰- کدام مورد درست است (آسان)

الف- با افزایش فروش هزینه های مستقیم ثابت است

ب- با افزایش فروش هزینه های غیر مستقیم متغیر

ج- با افزایش فروش هزینه های مستقیم متغیر

د- با افزایش فروش هزینه های پرسنلی ثابت است

۵۱- کدام مورد جزو سایر هزینه ها نمی باشد (متوسط)

الف- هزینه بیمه

ب- هزینه اجاره

ج- هزینه تبلیغات

د- هزینه تامین اجتماعی

۵۲- کدام مورد جزو دسته بندی هزینه ها نمی باشد (مشکل)

الف- هزینه های پرسنلی

ب- هزینه های مواد اولیه

ج- هزینه های سرمایه ای

د- هزینه های مستقیم

۵۳- کدام مورد جزو هزینه های پرسنلی نمی باشد (متوسط)

الف- تامین اجتماعی

ب- مدت زمان قانونی ساعت کار

ج- مرخصی سالانه

د- حقوق کارکنان برای عمده فروشان و خرده فروشان

۵۴- کدام مورد جزو سایر هزینه ها می باشد؟ (متوسط)

الف- تجهیزات برقی در کسب و کار ساخت و ساز

ب- دکمه برای فروشگاه خیاطی

ج- چرم برای کفش سازی

د- نوشیدنی در رستوران

سؤالات پایان دوره کارآفرینی KAB سطح تکمیلی (۵۰ ساعته)
کتابچه ۸ (توانایی آماده سازی و بررسی منابع جهت راه اندازی بنگاه های کوچک کسب و کار ساعت)

طراح سوال : امیرمودیان

۱) اولین گام در راه اندازی یک طرح صنعتی چیست؟ (متوسط)

الف: بررسی فنی و اقتصادی
ب: انتخاب محصول

ج: تعیین حداقل نرخ جذب کننده
د: تعیین چیدمان واحد صنعتی

۲) هدف اصلی از تعیین سهم قابل کسب بازار چیست؟ (مشکل)

الف: تعیین ظرفیت اسمی تولید کارخانه
ب: تعیین میزان تقاضای محصول

ج: تعیین حداقل نرخ جذب کننده
د: تعیین حداقل ظرفیت اسمی

۳- کدام یک از پارامترهای زیر در تعیین سهم قابل کسب بازار یک محصول نقش دارند؟ (مشکل)

الف: تقاضای محصول
ب: میزان تولید داخلی
ج: صادرات
د: تقاضای محصول، میزان تولید داخلی، صادرات

۴) کدامیک از پارامترهای زیر در محاسبه نرخ بازگشت سرمایه بی تاثیر است؟ (مشکل)

الف) میزان سرمایه گذاری اولیه

ب) ارزش اسقاط (ارزش آینده)

ج) ارزش یکنواخت سالیانه

د) حداقل نرخ جذب کننده

۵) کدام عبارت صحیح است؟ (متوسط)

الف: با افزایش سرمایه گذاری اولیه، ارزش آینده آن افزایش می یابد

ب: با افزایش سرمایه گذاری اولیه، ارزش آینده آن کاهش می یابد

ج: سرمایه گذاری اولیه و ارزش آینده مستقل از هم هستند

د: سرمایه گذاری اولیه و ارزش آینده با هم رابطه عکس دارند

۶) کدام عبارت صحیح است؟ (متوسط)

الف: سرمایه گذاری اولیه و ارزش آینده مستقل از هم هستند

ب: با افزایش ارزش آینده، سرمایه گذاری اولیه کاهش می یابد

ج: با افزایش ارزش آینده، سرمایه گذاری اولیه افزایش می یابد

د: سرمایه گذاری اولیه و ارزش آینده با هم رابطه عکس دارند

۷- ارزش افزوده چیست؟ (مشکل)

الف- تبدیل ایده به ذهنیت

ب- دخالت ایده ها و سلیقه های شخصی

ج- ریسک سنجیده و حساب شده

د- نقش بازی

۸- هدف از رسم منحنی کرم ۱۰۰۰ روز محصول چیست؟ (مشکل)

الف- فقط رسیدن به اوج
ب- ریسک منطقی
ج- پیشرفت در روابط عمومی
د- آینده نگری از زمان شروع کار

۹- مدت زمان قانونی ساعت کار جزء کدام دسته از هزینه ها قرار می گیرد؟ (متوسط)

الف- هزینه های پرسنلی

ب- هزینه های مواد اولیه

ج- سایر هزینه ها

د- هزینه های سرمایه ایی

۱۰- هزینه های اینترنت جزء کدام دسته از هزینه ها قرار میگیرد؟ (آسان)

الف- هزینه های پرسنلی

ب- هزینه های مواد اولیه

ج- سایر هزینه ها

۱۱- استهلاک جزء کدام از هزینه هاست؟(متوسط)

الف- هزینه های پرسنلی

ب- هزینه های مواد اولیه

ج- سایر هزینه ها

د- هزینه های سرمایه ایی

۱۲- کدام گزینه تعریف نقطه سر به سر میباشد؟(مشکل)

الف- سود سهام / هزینه های مستقیم

ب- سود سهام / هزینه های غیر مستقیم

ج- هزینه کل / هزینه های غیر مستقیم

د- هزینه کل / هزینه های مستقیم

۱۳- کدام مورد جزو ویژگی های یک فرصت کسب و کار خوب می باشد.(متوسط)

الف - رقابتی باشد

ب - مدیریت قوی و خوب باشد

ج - در دسترس بودن منابع و مهارت

د - امکان بازگشت سرمایه داشته باشد

۱۴- این تعریف کدام مفهوم از گزینه های زیر را مشخص می کند(حالتی از مشغولیت که شامل فعالیت های که تولید و خرید کالاها و خدمات هدف فروش و کسب سود است).(مشکل)

الف - بازاریابی ب - یک فرصت ایده ج - کسب و کار د- استراتژی فروش

۱۵- اقساط بازپرداخت وام ها ممکن است هر چند ماه یک بار پرداخت شود(آسان)

الف- دو ماهه ب- چهار ماهه ج- شش ماهه د- هشت ماهه

۱۶- میزان مالیات از چه طریقی محاسبه می شود(متوسط)

الف- جدول تخمین سود ماهانه ب- جدول تخمین سود سالانه

ج- جدول تخمین سود روزانه د- جدول تخمین سود شش ماهه

17- برای شروع در تنظیم اهداف چگونه عمل کنیم؟(متوسط)

الف- دقیق و تخصص گرا ب- کار آفرین باشیم

ج- به سمت جلو گام برداریم د- علاقه داشته باشیم

18- کدام یک از موارد زیر جزء موارد تفکر و احساس یک کارآفرین نیست؟(آسان)

الف- به انجام متفاوت کارها فکر کنید.

ب- به آنچه که مردم تمایل به خریدش دارند فکر کنید.

ج- به سود و زیان های ناشی از گرفتاریهای حاصل از کسب و کار فکر کنید.

د- به شروعی بزرگ فکر کنید

19- هدایت و راهنمایی کردن دیگران جزء کدامیک از موارد کارآفرین می باشد؟(آسان)

الف- تفکر و احساس یک کار آفرین

ب- خود باوری یک کار آفرین

ج- رفتار و عمل یک کار آفرین

د- انعطاف پذیری یک کار آفرین

20- کدام یک از موارد زیر جزء موارد رفتار و عمل کار آفرین می باشد؟ (آسان)

الف- سالم، فعال و مشتاق باشید

ب- به انجام دادن کارها برای خودتان فکر کنید.

ج- شروعی بزرگ داشته باشید.

د- هدف خود را مشخص کنید.

21- کدامیک از موارد زیر جزء موارد رفتار و عمل کار آفرین نمی باشد؟ (متوسط)

الف- خودتان را با زبان موفقیت تطبیق داده و از آن استفاده کنید.

ب- به مشکلات و موانع که پیش روی کسب و کارتان است فکر کنید.

ج- در هر کاری که می خواهید انجام دهید از پیش برنامه ریزی کنید.

د- نگرش مثبت داشته باشید و با خودتان رقابت کنید.

22- حاشیه سود ناخالص طبق کدامیک از فرمولهای زیر محاسبه می گردد؟ (مشکل)

الف- حاشیه سود ناخالص = هزینه انبار - فروش

ب- حاشیه سود ناخالص = سود سهام - هزینه فروش

ج- حاشیه سود ناخالص = فروش / سود سهام $\times 100$

د- حاشیه سود ناخالص = هزینه انبار / سود سهام $\times 100$

23- طرح کسب و کار چیست؟ (متوسط)

الف- نقشه راهی برای صاحب شدن و اداره یک کسب و کار

ب- راهنمایی جهت مدیریت یک کسب و کار

ج- بدست آوردن سرمایه مورد نیاز از منابع بیرونی

د- راهنمایی جهت گشایش یک کسب و کار

24- چرا باید یک طرح کسب و کار بنویسیم؟ (مشکل)

الف- نگه داشتن تمرکزتان بر روی اهداف و استراتژی هایتان

ب- نقشه راهی برای صاحب شدن و اداره یک کسب و کار

ج- پیش از آغاز یک کسب و کار

د- زیرا یک راهنمای ساخت یافته برای بدست آوردن هدف کسب و کار نیاز

داریم

25- چه زمانی یک طرح کسب و کار نوشته می شود؟ (مشکل)

الف- زمانی که اطلاعات جدید بدست می آید.

ب- زمانی که به طور صریح با طرفین علاقمند ارتباط برقرار کردیم.

ج- زمانی که راهنمایی جهت مدیریت یک کسب و کار را فراهم کردیم.

د- زمانی که شما توانایی مدیریت یک کسب و کار را دارید

26- انواع مختلف طرح کسب و کار کدام اند؟ (متوسط)

الف- کسب و کارهای عمده فروشی و خرده فروشی و خدماتی و تولیدی

ب- کسب و کارهای حمایتی، مشاوره ای

ج- کسب و کارهای مدیریتی، کامپیوتری

د- کسب و کارهای که نیاز به سرمایه گذاری دارند

27- چگونه یک طرح کسب و کار نوشته می شود؟ (آسان)

الف- با بدست آوردن تمام اطلاعات ضروری

ب- با راهنمایی جهت گشایش یک کسب و کار

ج- با نشان دادن این که شما توانایی مدیریت یک کسب و کار را دارید.

د- با برنامه کامپیوتری مدلی را ارائه می دهیم

28- با یک طرح کسب و کار چه کارهایی انجام می شود؟ (متوسط)

الف- خانم / آقا زمانی که می خواهد در مورد بودجه بحث کند طرح کسب و

کارش را به بانک می برد.

ب- می توان پیشنهادات مختلف را بررسی کرد.

ج- می توان با بررسی هر سؤال تصمیم گیری کرد.

د- می توان تعیین کرد چه اطلاعات دیگری جهت پاسخ گویی به سوالات مورد نیاز است.

29- در تهیه طرح کسب و کار باید: (آسان)

الف- طرح کسب و کار باید فهرست داشته باشد.

ب- در طرح کسب و کار نباید بخشی بنام خلاصه داشته باشد.

ج- هر نسخه کپی شده در طرح کسب و کار نباید شماره داشته باشد.

د- طرح کسب و کار باید حرفه ای به نظر آید

30- در چیدمان طرح کسب و کار: (آسان)

الف- جلد- جدول مندرجات- سازمان و پرسنل

ب- طرح مالی- ضمائم- هزینه تعمیرات

ج- هزینه تعمیرات- نوع مالکیت حقوقی- طرح بازاریابی

د- خلاصه اجرایی- ضمائم- تجهیزات

۱- کدام گزینه جزء مزیت رقابتی برتر برای بنگاه های کوچک محسوب می شود؟ (متوسط)

الف. انعطاف پذیری بیشتر ب. انگیزه بیشتر ج. مشارکت فردی بیشتر د. تماس با افراد

۲- در بنگاه های کوچک چه زمانی عامل انسانی و توجه به مشتری به عنوان یک مزیت رقابتی برتر محسوب می شود؟ (مشکل)

الف. زمانی که بدون مداخله دولت قیمتها و محصولات را در صنایع کاهش دهند.
ب. با مداخله دولت نمی توانن اختلاف قیمت و محصول را در صنایع کاهش دهند.
ج. زمانی که تفاوت قیمت و محصول در صنایع حداقل باشد.
د. زمانی که تفاوت قیمت و مح- یک شرکت کوچک در صورت نداشتن مشتری برای محصول خود و مواجه شدن با رکود بازار

۳- " فروش به آسای ضربه می خورد" ناشی از کدام عامل زیر است؟ (متوسط)

الف. محدودیت مالی
ب. هزینه های مستقیم
ج. فقدان اعتبار و مشکلات پرسنلی
د. تک محصولی بودن

۴- بنگاهای کوچک بزرگترین سهم را از لحاظ تعداد کارکنان در کدام قسمت از کار قرار می دهند؟ (متوسط)

الف. در خرده فروشی
ب. ارائه خدمات ، تولیدی
ج. خرده فروشی ، تولیدی ، خدماتی
د. ارائه خدمات عمده فروشی ، خرده فروشی

۵- صنایع کوچک بیشترین فروش و بیشترین کارکنان شاغل را به کدام بخش خود اختصاص می دهند؟ (آسان)

الف. تولیدی ب. تجاری ج. خدماتی د. خرده فروشی

۶- بزرگترین عامل شکست تجارتهای کوچک چیست؟ (متوسط)

الف. هزینه های مستقیم بالا ب. تک محصولی بودن ج. مدیریت ضعیف

د. عدم انعطاف پذیری و انگیزه کم

۷- کدامیک از اندیشمندان " کارآفرینی " را بهره برداری از فرصت تعبیر می کند؟(آسان)

الف- پیتر دراگر

ب- شومپیتر

ج- مکلند

د-

تیمونز

۸- در فرآیند تکامل جوامع بشری، فروش دانش به کدام گزینه مربوط می شود؟(متوسط)

الف- جامعه سنتی

ب- جامعه اطلاعاتی

ج.جامعه صنعتی

د-جامعه کشاورزی

۹- به نظر شما کدام ترتیب درست است؟(آسان)

الف: خلاقیت - نوآوری - کارآفرینی

ب: خلاقیت - کارآفرینی - نوآوری

ج: نوآوری - خلاقیت - کارآفرینی

د: کارآفرینی - نوآوری - خلاقیت