**گروه آموزشی کار آفرینی استان آذربایجان غربی-ارومیه**

**بانگ سولات کتاب کار آفرینی –شماره درس 5/601**

تهیه کننده : فیروزه احمد پور

سوالات در 4 بخش بصورت :

پرسشی

چهار گزینه ای

تکمیلی

صحیح وغلط

**سوالات پرسشی**

1. افراد بشر در مسابقه زندگی به چند دسته تقسیم می شند توضیح دهید؟
2. معنی ومفهوم موفقیت را بنویسید ؟
3. ابعاد موفقیت را نام برده وتوضیح دهید؟
4. برای رسیدن به موفقیت چه نکاتی را باید رعایت کرد؟
5. اعتماد به نفس به عنوان یکی از راههای رسیدن به موفقیت را توضیح دهید؟
6. افراد موفق چگونه افرادی هستند؟
7. برنامه ریزی مسیر شغلی را تعریف کنید؟
8. دلایل مهم راه اندازی کسب وکار توسط افراد را بنویسید؟
9. مسائلی که باید در راه اندازی کسب وکار به آنها توجه شود کدامند؟
10. به چه کسی خویش فرما گفته می شود؟
11. هدف اصلی از راه اندازی کسب وکار را بنویسید؟
12. انواع کسب وکار را نام برده وتوضیح دهید ؟
13. کسب وکار خانگی را تعریف کرده ودلایل انتخاب آن را بنویسید؟
14. مزایای کسب وکار خانگی نسبت به دیگر کسب وکارها چیست و برای راه اندازی آن در منزل چه مواردی را باید در نظر بگیریم ؟
15. کسب وکار اینترنتی چیست ودر طراحی موفقیت آمیز سایت به کدام موارد باید توجه کنیم؟
16. کار آفرینی چیست ؟ با ذکر مثال توضیح دهید .
17. کار آفرینان چه کارهای می کنند ؟
18. چه عواملی در شکل گیری رفتار کار آفرینانه تاثیر دارد؟
19. برای راه اندازی کسب وکار چه مهارتها وتوانایی ها یی لازم است؟
20. چگونه می توان ایده کسب وکار ایجاد کرد؟
21. از چه راههایی می توان منابع مالی کسب وکار را تامین کرد؟
22. عوامل مهم در تعیین محل کسب وکار کدام اند؟
23. منابع فیزیکی مورد نیاز برای کسب وکار در زمینه لوازم تحریر چه چیزهایی می باشند؟
24. بازاریابی را تعریف کنید؟
25. چهار عنصر بازاریابی را نام برده وتوضیح دهید؟
26. بازار از چه بخشهایی تشکیل شده است؟
27. اصول وقواعد مهم در تدوین پرسشنامه کدام اند؟
28. چهار قانون طلایی محصول کدامند؟
29. منظور از منحنی عمر محصول چیست؟ آن را ترسیم کنید؟
30. عرضه وتقاضا ونقطه تعادل را توضیح دهید وتمودار آن را رسم کنید؟
31. برای قیمت گذاری محصول باید به چه عواملی توجه کنیم؟
32. تبلیغات را تعریف کنید؟
33. مزایا ومعایب رسانه های مختلف تبلیغی را با هم مقایسه کنید؟
34. از کدام کانالها می توان محصول را به دست مشتری رساند؟
35. عواملی که باعث شده اند خلاقیت در بعد مادی به عنوان یک ضرورت شناخته شود کدام اند؟
36. اهمیت خلاقیت از نظر معنوی را توضیح دهید؟
37. تکنیک طوفان مغزی را توضیح داده وچهار قاعده آن را بنویسید؟
38. تکنیک چه می شود اگر را با ذکر مثال توضیح دهید؟
39. صفات لازم برای موققیت در فروش را بنویسید؟
40. مهم ترین ماموریت هر فروشنده چیست؟
41. جایگاه مشتری را ذهن فروشنده را توضیح دهید؟
42. معادله حسابداری شامل چه چیزهای است .را توضیح دهید؟
43. حسابداری چیست؟ شرح دهید.
44. صورتهای مالی یک موسسه را چگونه تهیه می کنند؟
45. قواعد بدهکار وبستانکار کردن شامل چه چیزهایی است؟
46. مدیریت چیست؟
47. سازمان چیست؟
48. مهم ترین وظایف مدیر کدامند ؟ هرکدام را توضیح دهید؟
49. مراحل تصمیم گیری را با ذکر مثالی توضیح دهید؟
50. سلسله مراتب نیازهای مازلو را نام ببرید وبگوئید آگاهی از آنها چه فایده ای برای مدیران دارد؟

**سوالات چهار گزینه ای**

1 - درست فکر کردن و زندگی را ........می گویند.

الف) هدف ب) خلاقیت ج) موفقیت د) برنامه ریزی

2 – در مسابقه زندگی اکثریت افراد را کدام گروه تشکیل می دهد؟

الف) برندگان ب) بازندگان ج) تماشاچیان د) کار آفرینان

3 – در کدام بعد از ابعاد موفقیت فرد می تواند به تنهایی وبدون در نظر گرفتن عوامل بیرونی به برتریهایی برسد؟

الف) بعد فردی ب) بعد اجتماعی ج) بعد سازمانی د) بعد فرهنگی

4-کدام مورد از راههای رسیدن به موفقیت نمی باشد ؟

الف) الگوبرداری از افراد موفق ب) پرورش خلاقیت ج) عدم اعتماد به نفس د) اشتیاق

5 – کدام یک از موارد زیر جزء مشاغل عصر اطلاعات نمی باشد؟

الف) مهندس کامپیوتر ب) بازار یاب اینترنتی ج) مهندس ساختمان د) کارشناس بیوتکنولوژی

6 – کدامیک از دلایل انتخاب کسب وکار شخصی نمی باشد؟

الف) داشتن زندگی وشغل مستقل ب) استفاده بیشتر از توانائیها ومهارتها ج) اختصاص زمان بیشتر به کار کردن د) تنوع بیشتر در کار

7 – کسی که برای خود کار می کند ودر استخدام شرکت یا سازمانی نیست؟

الف) کارفرما ب) خویش فرما ج) کارگر د) کار آموز

8- راه اندازی کسب وکار برای خود باعث می شود که فرد از تمام ........و..... که در طی دوران تحصیل وزندگی کسب کرده است استفاده کند.

الف) مهارت وتجربه ب) مهارت وتلاش ج) دانش وتلاش د) مهارت ودانش

9- کسب وکار اینترنتی جزء کدام دسته از کسب وکارها می باشد؟

الف) کوچک ب) متوسط ج) بزرگ د) سازمانی

10 – کدامیک از گزینه های زیر از مزایای کسب وکار خانگی نمی باشد ؟

الف) بالا بودن میزان ریسگ ب) آزادی واستقلال عمل بیشتر ج) ساعات کاری انعطاف پذیر د) پایین بودن هزینه زتدگی

11- کدام یک از موارد طراحی موفقیت آمیز یک سایت نمی باشد ؟

الف) در دسترس بودن سایت ب) امکان ارتباط دو طرفه با مخاطبان ج) نیاز به کامپیوتر با سرعت بالا د) مطالب ومحتوای سایت سودمند باشد

12- کسب وکاری که تعداد افراد شاغل در آن بیشتر از 500 نفر باشد .........گویند.

الف) کسب وکار بزرگ ب) کسب وکار کوچک ج) کسب وکار متوسط د) کسب وکار خانگی

13- این نوع کسب وکار نیاز به مجوز ندارد.

الف) اینترنتی ب) کسب وکار کوچک ج) کسب وکارخانگی د) کسب وکار شخصی

14- کدام یک جزء صفات مدیران نمی باشد؟

الف) در گذ شته زندگی می کنند ب) علاقه به ثبات دارند ج) علاقه به تغییر دارند د) تهدید گرا محسوب می شوند

15- فردی که قابلیت استفاده ومقرون به صرفه بودن محصول را بررسی می کند ...... است.

الف) خلاق ب) نوآور ج) مخترع د) کار آفرین

16- کدام یک جزء ویژگیهای جمعیت شناختی کار آفرینان نمی باشد؟

الف) نیاز به موفقیتب ب) تحصیلات ج) جایگاه اجتماعی د) نظام آموزشی

17- این عقیده "موفقیت فرد در اثر تلاش وکوشش خود فرد می باشد" نشان دهنده کدام ویژگی است؟

الف) استلال طلبی ب) مرکز کنترل درونی ج) تحمل ابهام د) مخاطره پذیری

18- تاثیر والدینی با شغل آزاد در علاقه فرد به کار آفرینی ،نشاندهنده کدام ویژکی است؟

الف) جایگاه اجتماعی ب) تحصیلات ج) تجربه کاری د) الگوی نقش

19- عاملی که سبب می شود تا کار آفرینان به اهداف ورویاهای خود دست یابند نیاز به ......است.

الف) موفقیت ب) خلاقیت ج) نوآوری د) استقلال

20- کدامیک در مورد کار آفرینان صحیح می باشد؟

الف) در گذشته زندگی می کنند ب) تهدید گرا هستند ج) فرصت گرا هستند د) علاقه به ثبات دارند

21- این کدام مورد در انتخاب محل کار مورد توجه قرار نمی گیرد/

الف) سیاست دولت ودلایل اجتماعی ب) دشواری جابجایی وحمل ونقل ج) محل تامین مواد خام وشرایط آب وهوایی د) هزینه نیروی کار ونزدیکی به بازار

22- کدام مورد از انواع کسب وکار می باشد؟

الف) کسب وکار انفرادی وشرکتی ب) کسب وکار شریکی وسازمانی ج) کسب وکار سازمانی وشرکتی د) کسب وکار دولتی وانفرادی

23- یکی از مهمترین ابزارهای جمع آوری اطلاعات در تحقیقات میدانی کدام مورد است؟

الف) مصاحبه ب) نظرسنجی پستی واینترنتی ج) پرسشنامه د) نظر سنجی تلفنی

24- پایه واساس بازار یابی خوب وموفق چیست؟

الف) تعیین قیمت مناسب ب) رقابت ج) انتخاب صحیح محصول د) کار بطور شراکتی

25- مقداری که تولید کنندگان می خواهند بفروشند؟

الف) عرضه ب) تقاضا ج) قیمت د) تعادل

26- شرکتها برای از بین بردن رقبا ،از کدام استراتژی قیمت گذاری استفاده می کنند؟

الف) قیمت گذاری بالاتر از هزینه ب) قیمت گذاری بازار محور ج) قیمت گذاری مخرب د) تبعیض در قیمت

27- کدام یک از موارد زیر جزء چهار قانون طلایی محصول نمی باشد؟

الف) بازار محور بودن ب) توجه به اجزای محصول ج) محصول محور بودن د) داشتن محصولات متفاوت با رقیبان

28- در کدام نوع از قیمت گذاری برای محصولاتی با تکنولوژی جدید معمول است؟

الف) نفوذی ب) مخرب ج) گران د) تبعیض در قیمت

29- با کمک کدام یک از رسانه های تبلیغاتی می توان مخاطب زیادی را تحت پوشش گرفت؟

الف) سینما ب) تلویزیون ج) رادیو د) روزنامه ها

30- کدامیک از موارد زیر جزء روشهای توسعه در محل فروش نمی باشد؟

الف) دادن محصول به عنولن جایزه ب) تخفیف در فروش ج) آزمایش محصول رقیب د) تبلیغ در محل فروش

31- این کانال توزیع محصول در صنعت پوشاک استفاده می شود.

الف) تولید کننده ، خرده فروش ،مصرف کننده ب) تولید کننده ، عمده فروش ، مصرف کننده

ج) تولیدکننده ،عمده فروش ،خرده فروش ، مصرف کننده د) تولید کننده ريا، مصرف کننده

32- اهمیت خلاقیت از نظر معنوی ناشی از ........انسان است.

الف) خلیه الله بودن ب) ناطق بودن ج) اختیار داشتن د) استعداد

33- این جمله "خلاقیت یکی از مبهم ترین ومغشوش ترین اصطلاحات روانشناسی وتعلیم وتربیت است" از کیست؟

الف) آزویل ب) تورنس ج) وسپر د) مازلو

34- روش کار در این تکنیک اینگونه است که آن را به اجزای کوچک وکوچکتر تقسیم کرده وهر جزئ را بطور مستقل بررسی می کنند .

الف) واژه تصادفی ب) چه می شود اگر ج) طوفان مغزی د ) فهرست خصوصیات

35- برای خلاق شدن وآزادشدن فکر انسان از قالبهای ذهنی ، شرایط موجود ،عادتها وپیش فرضهای موجود تا بتوانند به موضوع از زوایای مختلف بنگرند وایده های جدیدی به ذهن خطور کند از تکنیک ......استفاده می شود.

الف) طوفان مغزی ب) چه می شود اگر ج) فهرست خصوصیات د) واژه تصادفی

36- کدامیک از موارد زیر مربوط به خلاقیت نمی باشد؟

الف) کشتن ویروسهای ذهنی + توان ایی تفکر ب) شناسایی نیازها وبر آورد آنها ج) نگاهی متفاوت به پدیده ها د) پرداختن به عادتهای ذهنی

37- فرایند ایجاد هر چیز جدیدی که قبلا" تغییر ، توسعه در سازمان بندی حیات ذهنی را ........گویند.

الف) نوآوری ب) خلاقیت ج) ایده پردازی د) اختراع

38- اولین گام برای موفقیت در فروش کدام است ؟

الف) ظاهر آراسته ب) بازاریابی ج) عشق به کار ونگرش مثبت د) صبر وشکیبایی

39- منظور از نتیجه گرا بودن چیست?

الف) توجه دائمی به کسب وکار ب) دقت در مسائل مالی در کسب وکار ج) سود بیشتر در کسب وکار د) توجه به میزان فروش

40- ........اصلی ترین دارایی در کسب وکار محسوب می شود.

الف) مشتری ب) سرمایه ج) تولید د) برنامه ریزی

41- مازاد درآمد ها بر هزینه های یک واحد تجاری را چه می گویند؟

لف) زیان ویژه ب) سود ویژه ج) گردش وجوه نقد د) سرمایه

42- ........زبان تجارت است.

الف) مشتری ب) حسابداری ج) برنامه ریزی د) تصمیم گیری

43- ....بیانگر مجموعه ی دریافتها وپرداختهای نقدی واحد تجاری در طول یک دوره است.

الف) صورت گردش وجوه نقد ب) صورت سود وزیان ج) ترازنامه د) صورت سرمایه

44- ...فهرستی از تمامی حسابهای دفترکل ومانده ی آنها است.

الف) ترازنامه ب) صورت سرمایه ج) صورت گردش وجوه نقد د) تراز آزمایشی

45- تراز آزمایشی از طریق تساوی جمع بدهکار وجمع بستانکار ..........را نشان می دهد.

الف) سرمایه ب) ترازنامه ج) سود وزیان د) صحت عملیات

46- تراز آزمایشی معمولا در چه زمانی تهیه می شود؟

الف) در اول دوره ب) در پایان دوره ج) در پایان سال د) در پایان ماه

47- کدام یک از برنامه ریزی ها برای یک تا پنج سال طرح ریزی می شوند؟

الف) برنامه ریزی بلند مدت ب) برنامه ریزی کوتاه مدت ج) برنامه ریزی میان مدت د) برنامه ریزی طولانی مدت

48- در کدام قسمت یک سازمان امور مربوط به استخدام انجام می شود؟

الف) امور مالی ب) برنامه ریزی ج) منابع انسانی د) امور تولید

49- "تفویض اختیار ومسئولیت "مربوط به کدام یک از وظایف مدیر می باشد؟

الف) برنامه ریزی ب) تصمیم گیری ج) کنترل ونظارت د) سازماندهی

50- مدیران از چه طریقی می توانند سازمان خود را بهتر شناخته ودر صورت انحراف از هدف آن را تصحیح کنند؟

الف) کنترل ونظارت ب) تفویض اختیار ج) تقسیم وظایف د) برقراری ارتباطات

51- کدامیک از وظایف مدیران به ایجاد انگیزه در کارکنان وافزایش کار آمدی آنان می انجامد؟

الف) هدایت ورهبری ب) سازماندهی ج) برنامه ریزی د) کنترل ونظارت

52- بالاترین سطح سلسله مراتب نیازها از نظر مازلو کدام است؟

الف) امنیت ب) احترام ج) خودشکوفایی د) فیزیولوژیک

53- مدیریت تولید چه وظیفه ای دارد؟

الف) از منابع مالی موجود بیشترین بهره برداری را می کند. ب) سطح بهره وری سیستمهای تولید را ارتقاء می دهد.

ج) سطح کارائی واثر بخشی نیروی انسانی را ارتقاء می دهد. د) تفویض اختیار ومسئ.لیت می کند.

54- کدامیک از عوامل موثر در ارتقائ بهره وری نمی باشد ؟

الف) طراحی محصول ب) کنترل مصرف مواد ج) کنترل نیروی کار د) فروش

55- کدام مورد را در یک طرح کسب وکار باید لحاظ کرد؟

الف) اهداف کلی- امور مالی وسیاست های دولت ب) اهداف کلی –مشخصات مجری- استراتژی بازار

ج) سیاست دولت-امور مالی- مشخصات مجری د) سیاستهای دولت-استراتژی بازار –مشخصات مجری

**سوالات تکمیلی**

1-به گفته ادیسون 90 درصد نبوغ ناشی از داشتن .........است.

2- رسیدن به هدف از معیارهای اصلی .........به حساب نمی آید.

3- پس از تعیین هدف برای خود، جهت رسیدن به آن باید ......... کرد.

4- آن گروه افرادی که در مسابقه زندگی شرکت نمی کنند اما از حس انتقادی شدیدی نسبت به جامعه برخوردارند .........است.

5 -رمسابقه زندگی .........از موفقیت وپذیرش مسئولیت می ترسند.

1. شیوه درست فکر کردن وزندگی کردن را .........گویند.

7 - دانستن، خواستن وتوانستن ، تنها در سایه ...........معنی ومفهوم پیدا می کند.

8 -پیش بینی وانتخاب شغل برای اینده را .........مسیر شغلی می گویند.

9 - به علت تغییرا ت وتحولات وانتشار اطلاعات ،عصر حاضر به عصر .........معروف شده است.

10 - از دلایل انتخاب کسب وکار خانگی .......وبالا بودن کیفیت زندگی است.

11 - هرنوع فعالیت اقتصادی درمحل سکونت وبا استفاده از امکانات منزل راه اندازی شود .........نامیده می شود.

12- فردی که قابلیت استفاده ومقرون به صرفه بودن محصول را بررسی می کند ........گویند.

13- به کسی که روش یا محصولی را برای اولین بار تولید می کند..........گفته می شود.

14- بیشتر کار آفرینان را دارای مرکز کنترل .........توصیف کرده اند.

15- مخاطره پذیری عبارت از پذبرش مخاطره های .........که می توانند با تلاشهای شخصی مهار شوند.

16- هنگامی که محصولی تولید شود وسپس به دنبال یافتن بازار باشیم روش ..........گویند.

17- هنگامی که ابتدا بازار را سنجیده باشیم وسپس اقدام به تولید کنیم روش.........گویند.

18- ساده ترین شکل کسب وکار به صورت ......است.

19- قیمت گذاری مخرب را ،قیمت گذاری ......... نیز می نامند.

20- به تحقیق کتابخانه ای ،تحقیق .........نیز می گویند.

21- یکی از مزایای تحقیق کتابخانه ای .........بودن آن است.

22- مقداری که تولید کنندگان می خواهند بفروشند .........گفته می شود.

23-تنها عنصر بازاریابی که در آمد ایجاد می کند .........است.

24- قانون تقاضا این است ،هرچه قیمت محصول افزایش یابد مقدار تقاضای آن ........می یابد.

25- نقطه ای که تولیدکنندگان ومصرف گنند گان برآن توافق دارند .........گویند.

26- به این نوع قیمت گذاری که هدف آن خارج کردن رقبا از بازار است ،قیمت گذاری .........گفته می شود.

27- رهایی از عادتهای ذهنی را .........گویند.

28- فرایند ایجاد هر چیز جدیدی که قبلا وجود نداشته .........گویند.

29- جایگاه مشتری همان جایگاه .........است.

30- اصلی ترین دارایی فروشنده در کسب وکار .........محسوب می شود.

31- اولین لازم برای موفقیت در فروش .........است.

32- تکنیک .........بصورت گروهی استفاده می شود.

33- زمانی که تولید کننده از طرف رقبا ومشتریان برای بالا بردن کیفیت محصول تحت فشار باشد از روش ........استفاده می کند.

34- فن ثبت وطبقه بندی وتلخیص فعالیتهای مالی یک موسسه را .........گویند.

35- در آمد موجب افزایش .........می شود.

36- در معادله حسابداری ،اگر از دارایی ،بدهی را کم کنیم .........بدست می آید.

37- فهرستی از تمام دارایی ها ،بدهی ها وسرمایه یک واحد تجاری در یک تاریخ معین را .........گویند.

38- تفاوت سرگرمی وکسب وکار ..........است.

39- پایین ترین سطح سلسله مراتب نیازهای مازلو .........است.

40- برنامه ریزی که از یک تا چنج سال باشد برنامه ریزی .........گفته می شود.

41- توانایی انجام دادن کار به کمک دیگران را .........گفته می شود.

42- "فعالیت مقایسه عملیات پیش بینی شده با عملیات انجام شده ،را .........گویند.

43- استخدام کارکنان وآموزش آنها برعهده .........یک سازمان است.

44- یافتن وانتخاب راه حل مسئله معینی را ........گویند.

45- سندی مکتوب که جزئیات کسب وکار پیشنهادی روی آن مشخص میشود ..........می باشد.

46- مقدار پول مورد نیاز برای راه اندازی طرح کسب وکار را .........تعیین می کند.

**سوالات صحیح وغلط**

1 - موفقیت بالفعل کردن استعدادهای نهایی که در وجود هرکس نهفته است. صحیح غلط

2 - الگوبرداری از افراد موفق برای رسیدن به موفقیت کافی می باشد. صحیح غلط

 3 - در بعد سازمانی ،فرد بدون توجه به سازمان باید خود شخصا" برای رسیدن به موفقیت تلاش کند. صحیح غلط

 4 - خود باوری مثبت ونیروی خلاقانه وسازنده را اعتماد به نفس گویند. صحیح غلط

5 - تعیین اهداف شغلی ،گامی هوشمندانه به سوی موفقیت است. صحیح غلط

 6 - با توجه به تغییرات وتحولات بوجود آمده درعرصه مشاغل ،ضرورت راه اندازی کسب وکار احساس می شود صحیح غلط

 7 - کسی که برای خودش کار کند ودر استخدام شرکتی نباشد کارفرما گفته می شود. صحیح غلط

8 - یکی از دلایل انتخاب کسب وکار شخصی اختصاص زمان بیشتر به کارکردن می باشد. صحیح غلط

9 - ایجاد کننده راه وروش جدید همان مخترع است. صحیح غلط

 10 - کسب وکارهای خانگی در حال حاضر نیاز به مجوز ندارند. صحیح غلط

 11 - از جمله عواملی که درطراحی سایت باید در نظر داشت سودمند بودن مطالب ومحتوای سایت است. صحیح غلط

 12 - خلاقیت توانایی ،خلق فکرهای جدید است . صحیح غلط

 13 - کار آفرین کارهای جزئی وکوچک را نمی تواند با کیفیت انجام دهد. صحیح غلط

 14 - انگیزه اولیه کار آفرینان ثروتمند شدن است. صحیح غلط

 15 - وسپر معتقد است کار آفرینانی احتمال شکستشان بیشتر است ،کسانی هستند که تحصیلات دارند اما تجربه ندارند. صحیح غلط

 16 - شرکتی کردن محصول یا خدمت موجب پوشش حمایتهای قانونی از کسب وکار می شود. صحیح غلط

 17 - بیشترین منابع مالی کار آفرینان از طریق جلب افراد سرمایه گذار ودر یافت وام از بانکها تامین می شود. صحیح غلط

 18 - در هر فرهنگ ومذهبی ،محصولات وکالاهای خاصی مصرف می شود. صحیح غلط

 19 - به تحقیق میدانی ،تحقیق ثانویه یا انتشار یافته نیز می گویند. صحیح غلط

 20 - انتخاب بخشی از افراد جامعه که برای توزیع برگزیده می شوند را نمونه می گویند. صحیح غلط

 21 - مهمترین خصوصیات کار آفرینان ،توانایی متقاعد کردن دیگران است. صحیح غلط

 22 - کسب وکاری که بازار محور باشد موفقیت آمیز نیست. صحیح غلط

 23 - تقاضا مقداری است که تولید کنندگان می خواهند بفروشند. صحیح غلط

 24 - عرضه تنها عنصر بازاریابی است که در آمد ایجاد می کند. صحیح غلط

25 - اساسا" نمی توان سن مطلوبی برای آغاز فعالیتهای کار آفرینانه معین کرد. صحیح غلط

26 - توانایی بالا در تبدیل ایده ها یا کالاها وخدمات جدید خود یا دیگران به ارزش را نوآور گویند. صحیح غلط

 27 - از تکنیک چه می شود اگر می توان برای پرورش قدرت خلاقیت ،بدون داشتن موضوع خاصی استفاده کرد. صحیح غلط

28 - نتیجه گرا بودن اصل مهمی از صفات لازم برای موفقیت در فروش است. صحیح غلط

 29 - ترازنامه جزء صورت های مالی یک واحد تجاری محسوب نمی شود. صحیح غلط

 30 - برداشت مالک برای مصارف شخصی ،هزینه گفته می شود. صحیح غلط

31 - معادله حسابداری معمولا رابطه بین دارایی ها وسرمایه را نشان می دهد. صحیح غلط

 32 - صورت سود وزیان مجموعه دریافتها وپرداختهای نقدی یک واحد تجاری در طول یک دوره است. صحیح غلط

 33 - سازمان ،وسیله ارتباط وترکیب منابع مادی وانسانی برای تولید وتوزیع کالاها وخدمات در جامعه است. صحیح غلط

 34 - سازماندهی یعنی نقشه کشی برای آینده وپیش بینی راه دستیابی به آن. صحیح غلط

35 - برنامه ریزی کوتاه مدت معمولا یک تا پنج سال طول می کشد. صحیح غلط

 36 - کنترل ونظارت فعالیتی است که درآن عملیات انجام شده با عملیات پیش بینی شده مقایسه می شود . صحیح غلط

 37 - سازماندهی از وظایف مهم مدیریت است. صحیح غلط

 38 - تصمیم گیری یعنی انتخاب یک راه حل ازمیان راههای مختلف. صحیح غلط

39 - هدایت ورهبری بعنوان یکی از وظایف مدیر موجب ایجاد انگیزه در کارکنان وافزایش کار آمدی آنان می انجامد. صحیح غلط

 40 - نیاز به خود شکوفایی یکی از مراحل تصمیم گیری می باش. صحیح غلط

 41 - فروش یکی از عواملی موثر در ارتقای بهره وری می باشد. صحیح غلط

 42 - در ارتباطات رسمی معمولا" از روابط عمودی یا سلسله مراتبی وارتباطات افقی صحبت می شود. صحیح غلط

 43 - طرح کسب وکار سندی مکتوب است که جزئیات کسب وکار پیشنهادی را مشخص می کند. صحیح غلط

 44 - تفاوت سرگرمی وکسب وکار ،سود است. صحیح غلط

 45 - تحلیل استراتژی بازار یکی از اجزاء تشکیل دهنده طرح کسب وکار است . صحیح غلط

با آرزوی توفیق و موفقیت برا ی همکاران محترم

**پاسخنامه سوالات چهار گزینه ای**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ردیف | الف | ب | ج | د | ردیف | الف | ب | ج | د |
| 1 |  |  | \* |  | 31 | \* |  |  |  |
| 2 |  |  | \* |  | 32 | \* |  |  |  |
| 3 | \* |  |  |  | 33 |  |  | \* |  |
| 4 |  |  | \* |  | 34 |  |  | \* |  |
| 5 |  |  | \* |  | 35 |  |  | \* |  |
| 6 |  |  | \* |  | 36 |  |  |  | \* |
| 7 |  | \* |  |  | 37 |  | \* |  |  |
| 8 |  |  |  | \* | 38 |  |  | \* |  |
| 9 | \* |  |  |  | 39 | \* |  |  |  |
| 10 | \* |  |  |  | 40 | \* |  |  |  |
| 11 |  |  | \* |  | 41 |  | \* |  |  |
| 12 | \* |  |  |  | 42 |  | \* |  |  |
| 13 |  |  | \* |  | 43 | \* |  |  |  |
| 14 |  |  | \* |  | 44 |  |  |  | \* |
| 15 |  | \* |  |  | 45 |  |  |  | \* |
| 16 | \* |  |  |  | 46 |  | \* |  |  |
| 17 |  | \* |  |  | 47 |  |  | \* |  |
| 18 |  |  |  | \* | 48 |  |  | \* |  |
| 19 |  |  |  | \* | 49 |  |  |  | \* |
| 20 |  |  | \* |  | 50 | \* |  |  |  |
| 21 | \* |  |  |  | 51 | \* |  |  |  |
| 22 | \* |  |  |  | 52 |  |  | \* |  |
| 23 | \* |  |  |  | 53 | \* |  |  |  |
| 24 |  |  | \* |  | 54 |  |  |  | \* |
| 25 | \* |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 26 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 27 |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |
| 28 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |
| 29 |  | \* |  |  |  |  |  |  |  |
| 30 |  |  | \* |  |  |  |  |  |  |

پاسخ سوالات تکمیلی

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ردیف |  | ردیف |  | ردیف |  | ردیف |
| ترازنامه | 37 | تعادل | 25 | مخترع | 13 | پشتکار  | 1 |
| سود | 38 | مخرب | 26 | درونی | 14 | موفقیت | 2 |
| فیزیولوژیک | 39 | خلاقیت | 27 | معتدل | 15 | برنامه ریزی | 3 |
| میان مدت | 40 | نوآوری | 28 | محصول محور | 16 | بازندگان | 4 |
| مدیریت | 41 | مهمان | 29 | بازار محور | 17 | تماشاچیان | 5 |
| کنترل | 42 | مشتری | 30 | انفرادی | 18 | موفقیت | 6 |
| منابع انسانی | 43 | عشق | 31 | شکاری | 19 | عمل | 7 |
| تصمیم گیری | 44 | طوفان مغزی | 32 | ثانویه | 20 | برنامه ریزی | 8 |
| طرح کسب وکار | 45 | فهرست خصوصیات | 33 | ارزانتر | 21 | اطلاعات | 9 |
| امور مالی | 46 | حسابداری | 34 | عرضه | 22 | توسعه وفن آوری | 10 |
|  | 47 | سرمایه  | 35 | قیمت | 23 | کسب وکارخانگی | 11 |
|  | 48 | سرمایه | 36 | کاهش | 24 | نوآور | 12 |

**پاسخ سوالات صحیح وغلط**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | ردیف |  | ردیف |  | ردیف |  | ردیف |
| ص | 37 | ص | 25 | غ | 13 | ص | 1 |
| ص | 38 | غ | 26 | غ | 14 | غ | 2 |
| ص | 39 | ص | 27 | ص | 15 | غ | 3 |
| غ | 40 | ص | 28 | ص | 16 | ص | 4 |
| غ | 41 | غ | 29 | غ | 17 | ص | 5 |
| ص | 42 | غ | 30 | ص | 18 | ص | 6 |
| ص | 43 | غ | 31 | ص | 19 | غ | 7 |
| ص | 44 | غ | 32 | ص | 20 | ص | 8 |
| ص | 45 | ص | 33 | ص | 21 | غ | 9 |
|  | 46 | غ | 34 | غ | 22 | ص | 10 |
|  | 47 | غ | 35 | غ | 23 | ص | 11 |
|  | 48 | ص | 36 | غ | 24 | ص | 12 |