***Вариативный раздел тестового задания Менеджмент и маркетинг***

**ВОПРОСЫ НА ВЫБОР ВАРИАНТА ОТВЕТА**

1. Как называется аналитический процесс, включающий определение проблемы, сбор, обработку и анализ информации, а также выработку рекомендаций по решению проблемы?

а. формирование исследовательской панели б. маркетинговые исследования

в. формирование гипотезы г. выборочное исследование

1. Сегментация рынка — это:

а. разделение территории рынка на отдельные сегменты б. стратегия выборочного проникновения на рынок

в. структурирование потребителей, заинтересованных в определенных товарах или услугах

г. разбивка рынка на четкие группы потребителей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные товары или комплексы маркетинга

1. Информационный стресс возникает…

а. в ситуациях житейских или производственных неурядиц б. при получении негативной информации

в. когда человек не справляется с обрушивающимися на него потоками информации

г. при получении негативной информации от руководителя

1. Документ, регламентирующий производственные полномочия и обязанности работника:

а. должностная инструкция б. договор найма

в. распоряжение руководства г. приказ

1. Побуждение себя и других людей к действиям, позволяющим достичь целей организации, есть

а. Планирование б. Мотивация

в. Стимулирование г. Организация

**ВСТАВИТЬ ПРОПУЩЕННОЕ СЛОВО**

1. Стратегия маркетинга связанная с повышенной долей риска-это маркетинг.
2. Договор на использование бренда и предоставление услуг под этим брендом в других странах или регионах страны, называется договор .
3. Налоговая ставка на прибыль для ИП при общей системе налогообложения составляет

 (написать только число).

1. Активизация деятельности персонала и побуждение его к эффективному труду для достижения целей организации это .
2. Процесс, в ходе которого менеджмент определяет, во-первых, достигнуты или нет цели организации, а, во-вторых, верными ли были решения и не нуждаются ли они в корректировке, называется .

**ВОПРОСЫ НА УСТАНОВЛЕНИЕ СООТВЕТСТВИЯ**

1. Установите соответствие между критериями сегментации и их признаками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Географический | А. | Уровень образования и доходов |
| 2. | Демографический | Б. | Плотность и численность населения,административное деление |
| 3. | Социально-экономическийкритерий | В. | Поведение индивидуума, стиль жизни,личностные качества |
| 4. | Психографический | Г. | Возраст, пол потребителей; размер семьи |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между классификацией рекламы и способами ее восприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Зрительная | А. | Телереклама |
| 2. | Слуховая | Б. | Ароматизированная листовка |
|  3. | Зрительно-обонятельная | В. | Реклама по радио |
| 4. | Зрительно-слуховая | Г. | Витрина |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между функциями маркетинга и их содержанием

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Аналитическая функция | А. | Организация системы товародвижения,организация высококачественного сервиса |
| 2. | Производственная функция | Б. | Изучение рынка, потребителей, товара;анализ внутренней среды предприятия |
| 3. | Сбытовая функция | В. | Организация стратегического и оперативногопланирования на предпринят |
| 4. | Функция управления и контроля | Г. | Организация материально-технического снабжения, управление качеством и конкурентоспособностью готовой продукции |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между конкретными маркетинговыми методы исследований и типами исследования

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Полевой метод | А. | Эксперимент |
| 2. | Кабинетный метод | Б. | Сравнительный анализ |
| 3. | Полевой метод | В. | Опрос |
| 4. | Полевой метод | Г. | Наблюдение |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

5.Установите соответствия подходов к менеджменту содержанию:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Административный | А. | Предусматривает ориентацию управляющей подсистемы напотребителя |
| 2. | Интеграционный | Б. | Заключается в том, чтобы помочь работнику осознать собственныевозможности |
| 3. | Маркетинговый | В. | Регламентирует функции, права, обязанности, элементы системыменеджмента в нормативных актах |
| 4. | Поведенческий | Г. | Рассматривает управление каксовокупность взаимосвязанных функций |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

6.Установите соответствие между существующими стратегиями достижения конкурентных преимуществ организации и ее содержанием

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Стратегия лидирующих позиций по издержкам | А. | Предполагает использование новшеств — продуктовых, технологических и организационных; наличие значительного риска; сложность сохранения данного преимущества |
|  | Стратегия дифференциации | Б. | Предполагает, что основное внимание менеджеров направлено на контроль затрат, акачество услуг, сервис и другие параметры незначительны для компании |
|  | Стратегия концентрации (фокусирования) | В. | Предполагает способность организации обеспечить уникальность и более высокую ценность (по сравнению с конкурентами) услуг для покупателя с точки зрения уровня качества, наличия его особых характеристик, методов сбыта, послепродажного обслуживания |
|  | Стратегия раннего выхода на рынок | Г. | Основана на выборе узкой области конкуренции внутри отрасли (рыночной ниши) |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие концепций управления персоналом содержанию.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | «Использование трудовых ресурсов» | А. | А. человек — главный субъект организации и особый объект управления, который не может рассматриваться как «ресурс». Исходя из желаний и способностей человека должны строиться стратегия и структура организации,.чтобы помочь работнику осознать собственные возможности |
| 2. | «Научного администрирования» | Б. | Б. человек рассматривается не как должность (элемент структуры), а как невозобновляемый ресурс |
| 3. | Управление человеческими ресурсами: | В. | В. рассматривает работник через его формальную роль в организации, т.е. через занимаемую им должность |
| 4. | Управление персоналом | Г. | Г. рассматривает работающих как обезличенные «ресурсы», наравне с ресурсами материальными, финансовыми и другими |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие понятий инвестиционного менеджмента.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Капитальные (реальные инвестиции)— это | А. | Вложение капитала в проекты, связанные с приобретением ценных бумаг и других активов |
| 2. | Портфельные инвестиции — это | Б. | Долгосрочные вложения средств(капитала) непосредственно в средства производства и предметы потребления |
| 3. | Государственные инвестиции — это | В. | Собственные средства предпринимателя или другого физического лица, полученных им кредитов |
| 4. | Частные инвестиции — это | Г. | Бюджетные и другие виды ассигнований |

Ответ:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между методами обучения персонала и содержанием этих методов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Стажировка | А. | Метод обучения новых сотрудников, позволяющий ознакомить их с рабочим местом и его оборудованием |
| 2. | Рабочая ротация | Б. | Метод повышения квалификации за пределами фирмы, в которой работает сотрудник |
| 3. | Тренинг | В. | Временное перемещение сотрудника на другую должность внутри организации |
| 4. | Обучение на рабочем месте | Г. | Метод обучения, с использованием специально смоделированных ситуаций |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между этапами отбора персонала и их содержанием

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Предварительная отборочная беседа | А. | Заполнение анкеты |
| 2. | Заполнение бланка заявления | Б. | Собеседование, призванное определить подходит ли кандидат на вакантную должность |
| 3. | Беседа по найму | В. | Отсев явно неподходящих кандидатов |
| 4. | Тесты по найму | Г. | Проверка знаний и практических навыков кандидата |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между показателями эффективности работы персонала и критериями оценки

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Количественные показатели | А. | Отсутствие опозданий и прогулов |
| 2. | Качественные показатели | Б. | Производительность труда |
| 3. | Потери рабочего времени | В. | Регулярное повышение квалификации |
| 4. | Профессиональное развитие работника | Г. | Отсутствие ошибок в работе |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между первыми буквами аббревиатуры swot-анализа и значением

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | S | 1. | Угрозы |
| 2. | W | 2. | Благоприятные возможности |
| 3. | O | 3. | Сильные стороны |
| 4. | T | 4. | Слабые стороны |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между типами посредников и их характеристиками

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | Агент | А. Штатный сотрудник или фирма, действующая по поручению производителя |
| 2. | Брокер | Б. Разъездной торговец по образцам Посредник, приобретающий товар по договору поставки и становящийся собственником продукции после полной оплаты поставки |
| 3. | Дилер | В. Посредник при заключении сделок, не являющийся собственником продукции |

Ответ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
|  |  |  |

1. Установите соответствие между средствами распространения рекламы и их преимуществами

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Реклама в газете | А. | А. высокий уровень избирательности целевых групп (или высокоеполиграфическое качество) |
| 2. | Реклама в журнале | Б. | Б. относительно невысокая стоимостьизготовления макета и его размещения |
| 3. | Реклама по ТВ | В. | В. вездесущность и общедоступность |
| 4. | Реклама по радио | Г. | Г. одновременное визуальное и звуковоевоздействие |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между преобладающим типом мотивации и стилем менеджмента страны, где он используется в управленческой практике

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Мотивация работы на фирму, формирование корпоративногосознания | А. | Менеджмент в США |
| 2. | Мотивация конкретных работников на основе экономических и нематериальных стимулов. | Б. | Менеджмент в Японии |
| 3. | Мотивация конкретных работников материальными стимулами на основе субъективного мнения руководителя. | В. | Менеджмент в России |

# Ответ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
|  |  |  |

1. Установите соответствие между наименованием роли менеджера в организации, и ее характеристикой

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **1.** | Предприниматель | А. | Отвечает за корректировочные действия, когда организация оказывается перед необходимостью серьезных изменений вследствие нарушений выполнения стратегических и текущих программ действий |
| **2.** | Устранитель нарушений | Б. | Изыскивает возможности улучшения, совершенствования деятельности как внутри самой организации, так и за ее пределами и контролирует разработкуопределенных проектов |
| **3.** | Ведущий переговоры | В. | Отвечает за представительство организации на всех значимыхпереговорах |

# Ответ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
|  |  |  |

1. Установите соответствие между методом управления и группой, к которой он относится

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Планирование | А. | Экономические методы |
| 2. | Регламентирование | Б. | Социально-психологические методы |
| 3. | Анкетирование | В. | Административные (организационно- распорядительные) методы |

# Ответ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
|  |  |  |

1. Установите соответствие между принципами менеджмента и их сущностью

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Единоначалие и коллегиальность в управлении | А. | Управление должно осуществляться на научной основе |
| 2. | Научная обоснованность | Б. | Управлении организацией должны участвовать все сотрудники |
| 3. | Плановость | В. | Деятельность организации должна планироваться |
| 4. | Демократизация управления | Г. | Каждый работник отвечает за свой участок работы и за принятие на своемуровне решения |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между способом разрешения межличностных конфликтов и его содержанием

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Уклонение | А. | Силовое подавление одной из сторон в конфликте |
| 2. | Сглаживание | Б. | Выработка у работников установок на неучастие в конфликта |
| 3. | Принуждение | В. | Формирование у работников мнения, что |
|  |  |  | любой конфликт для них невыгоде |

Ответ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
|  |  |  |

1. Установите соответствие между видами менеджмента и их характеристиками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Производственный менеджмент | А. | Ориентирован на организацию заключения хозяйственных договоров, закупки, доставки и хранения сырья, материалов, комплектующих изделий, хранение и отправку готовой продукции покупателям |
| 2. | Снабженческо-сбытовой менеджмент | Б. | Имеет своим объектом процесс научных исследований, прикладных разработок, создание опытных образцов и внедрениеновинок в производство |
| 3. | Инновационный менеджмент | В. | Решает задачи подбора, расстановки, обучения, повышения квалификации работников; выбора методов их вознаграждения и стимулирования; создания благоприятного морально- психологического климата и помощи в разрешении трудовых споров и конфликтов; улучшения условий труда и быта работников |
| 4. | Менеджмент персонала | Г. | Решает задачи определения оптимального объема и структуры выпуска продукции, применяемой технологии, рациональной загрузки оборудования; расстановки людей; устранения сбоев и неполадок; текущего контроля; руководства персоналом,разрешения конфликтов и т.п. |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между видами менеджмента и их характеристиками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Финансовый менеджмент | А. | Часть общей системы корпоративногоуправления, которая обладает четкой организационной структурой и ставитцелью достижение положений указанных в экологической политике посредством реализации программ по охранеокружающей среды. |
| 2. | Эккаунтинг-менеджмент | Б. | Связан с составление бюджета и финансового плана организации, формированием и распределением ее денежных ресурсов, оценкой текущего и перспективного финансового состояния, принятием необходимых мер по ихукреплению |
| 3. | Стратегический менеджмент | В. | Управляет процессом сбора, обработки и анализа данных о работе организации, их сравнения с исходными и плановыми показателями, результатами других организаций с целью своевременного выявления проблем, вскрытия резервов более полного использованияимеющегося потенциала |
| 4. | Экологический менеджмент | Г. | Управленческий процесс, направленный на достижение поставленных целей организации, на основе выбранныхсредств |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между видами франчайзинга и их характеристиками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Прямой франчайзинг | А. | Данная форма франчайзинга позволяет заключать несколько договоров франчайзинга и, следовательно, выдаватьнесколько франшиз |
| 2. | Последовательный франчайзинг | Б. | Суть формы франчайзинга заключается в закреплении за разработчиком определенной территории, в пределах которой он может заключать договора отимени главной компании |
| 3. | Субфранчайзинг | В. | Подразумевает заключение договора франчайзинга с одной компанией, безправа передачи франшизы |
| 4. | Районный франчайзинг | Г. | Данная форма отличается тем, что франчайзер вместе с заключением договора предоставляет франчайзи часть своих прав, например, право продажифраншизы третьим лицам |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между группами стимулов и параметрами, характеризующими их

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | Материальное вознаграждение | А. | Грамоты, ценные подарки, сувениры,устное поощрение,благодарность |
| 2 | Социальное обеспечение | Б. | Проведение тренингов, курсов, семинаров в рамках фирмы и за ее пределами, реализация адаптационныхпрограмм |
| 3 | Моральное вознаграждение | В. | Заработная плата, участие в прибылях, приобретение акций предприятий,материальные выплаты, выплаты по результатам работы |
| 4 | Повышение квалификации | Г. | Медицинское страхование, дополнительное пенсионное страхование, социальные льготы, забота о детях и родственниках, оздоровительныемероприятия, особые условия труда |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между стратегиями предприятия и их характерными особенностями

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Стратегия роста | А. | Направление развития компании, предполагающее постоянное повышение уровня показателей предыдущегопериода ее деятельности |
| 2. | Стратегия ограниченного роста | Б. | Характеризуется установлением целей ниже достигнутого уровня илиисключением некоторых направлений деятельности |
| 3. | Стратегия сокращения | В. | Характеризуется целями, установленными на уровне прошлыхдостижений |
| 4. | Стратегия комбинированная | Г. | Придерживаются крупные организации, в состав которых входят много фирм,крупные подразделения |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

1. Установите соответствие между теориями мотивации и их основоположниками

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Теория приобретенныхпотребностей | А. | Абрахам Маслоу |
| 2. | Двухфакторная теория | Б. | Фредерик Герцберг |
| 3. | Теория ожидания | В. | Виктор Врум |
| 4. | Теория иерархии потребностей | Г. | Дэвид Мак-Клелланд |

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

**ВОПРОСЫ НА УСТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТИ ДЕЙСТВИЙ**

* 1. Укажите последовательность этапов при проведении маркетинговых исследований

а. Определение объектов исследования б. Разработка плана исследования

в. Анализ информации данных г. Представление результатов д. Сбор данных

е. Определение проблемы и целей исследования Ответ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов при проведении рекламной кампании а. Разработка рекламной кампании

б. Реализация рекламной кампании в. Ситуационный анализ

г. Коррекция рекламной кампании д. Анализ рекламной кампании

е. Стратегическое планирование

Ответ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность реализации основных функций управления в соответствии с концепцией Мескона

а. Мотивация б. Организация в. Контроль

г. Планирование Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность, в которой расположены потребности человека, согласно теории мотивации А. Маслоу (начиная с низшего уровня)

а. потребности в уважении

б. потребности в безопасности

в. потребности в самоактуализации г. физиологические потребности

д. социальные потребности Ответ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов отбора персонала а. медицинский осмотр

б. тесты по найму

в. заполнение бланка заявления г. принятие решения

д. проверка рекомендаций и послужного списка е. предварительная отборочная беседа

ж. беседа по найму Ответ

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|  |  |  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность жизненного цикла товара а. рост

б. зрелость в. спад

г. внедрение Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность факторов экономического роста по значимости а. объемы основного капитала

б. количество и качество природных ресурсов

в. уровень образования и профессиональной подготовки населения г. нововведения (инновации)

д. совершенствование использования ресурсов Ответ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов жизненного цикла изделия: а. Освоение производства

б. Значительное падение спроса на продукт в результате появления на рынке нового товара, заменяющего данный

в. Создание новшества и адаптация его к условиям рынка

г. Достижение максимального уровня эффективности за счет значительных объемов производства

д. Снижение экономической эффективности и постепенное моральное устаревание продукта

Ответ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов рекламного сообщения а. Эхо-фаза

б. Информационный блок в. Слоган

г. Зачин

д. Справочные сведения Ответ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов подготовки к участию в выставке а. Выбор выставки и планирование бюджета

б. Выбор мероприятий, направленных на увеличение посещаемости стенда в. Выбор вида застройки и концепции стенда

г. Подготовка менеджеров

д. Определение целей участия в выставке е. Подведение итогов

ж. Организация мероприятий по приглашению бизнес-партнеров з. Обработка контактов

и. Подготовка рекламных материалов и сувенирной продукции к. Выбор и бронирование места в выставочном комплексе

Ответ

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность в которой выполняются функции по выбору целевого рынка

а. выявление рыночных сегментов б. выбор целевого рынка

в. сегментация рынка

г. изучение потребителей Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов совершенствования организационных структур управления

а. Закрепление функций за конкретными подразделениями, сотрудниками (усовершенствованное), предусматривающее устранение ошибок, выявленных на предыдущем этапе

б. Построение новой (проектируемой) схемы организационной структуры управления предприятием

в. Внесение изменений в должностные инструкции сотрудников

г. Организационная диагностика (анализ закрепления функций управления за сотрудниками предприятия, выявление недостатков в организационной структуре)

Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов процесса управления с позиции системы решений а. процесс выработки и принятия решения

б. контроль и учет итогов реализации решения с оценкой эффективности в. аналитическая работа, включающая анализ целей и состояние

г. системы в настоящем и будущем, а также выявление проблем, возникающих при достижении этих целей

д. организация реализации решения Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов построения системы контроллинга а. определение видов и сферы контроллинга

б. построение системы мониторинга показателей, включаемых в контроллинг в. определение объекта контроллинга

г. формирование системы алгоритмов действий по устранению д. отклонений

е. разработка системы количественных стандартов контроля

ж. формирование системы приоритетов контролируемых показателей Ответ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  |  |  |  |  |  |

* 1. Укажите последовательность этапов планирования

а. формулировка целей и задач б. определение миссии

в. определение стратегии

г. анализ внутренней и внешней среды Ответ

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
|  |  |  |  |