

**Pytania dla kandydatów**  
**na studia drugiego stopnia, kierunek zarządzanie, GSW Milenium**  
**(którzy ukończyli studia pierwszego stopnia na kierunkach innych niż zarządzanie)**

- 1. Wymień co najmniej pięć funkcji marketingu.**
- 2. Jakie elementy wchodzi w skład makrootoczenia przedsiębiorstwa:**
  - a) czynniki polityczno-prawne,
  - b) czynniki demograficzne,
  - c) czynniki konkurencja,
  - d) czynniki kontrola jakości,
  - e) czynniki ekonomiczne.
- 3. Opisz krótko jedną ze strategii konkurencji M. Portera.**
- 4. Ułóż we właściwej kolejności potrzeby nabywców wg. hierarchii potrzeb M. Maslowa:**
  - a) fizjologiczne .....
  - b) uznania .....
  - c) bezpieczeństwa .....
  - d) samorealizacji .....
  - e) społeczne .....
- 5. Wymień znane Ci źródła informacji. Podaj po jednym przykładzie do każdego źródła.**
- 6. Przedstaw graficznie cykl życia produktu oraz nazwij jego poszczególne fazy.**
- 7. Jakie kategorie produktów opisane zostały w macierzy BCG.**
- 8. Wyjaśnij pojęcie popytu oraz przedstaw graficznie krzywą popytu.**
- 9. Wyjaśnij pojęcie podaży oraz przedstaw graficznie krzywą podaży.**
- 10. Które z poniższych elementów są instrumentami promocji:**
  - a) reklama,
  - b) dystrybucja,
  - c) promocja sprzedaży,
  - d) ankieta,
  - e) public relations,
  - f) popyt,
  - g) sprzedaż osobista.

**11. Zaznacz i przedstaw we właściwej kolejności etapy procesu zarządzania:**

- a) analiza .....
- b) planowanie .....
- c) kontrola .....
- d) organizowanie .....
- e) finansowanie .....
- f) rozwiązywanie konfliktów .....
- g) przewodzenie .....

**12. Teoria X McGregora mówi że:**

- a) pracownicy są twórczy, dążą do przyjmowania odpowiedzialności i potrafią sami kierować sobą,
- b) pracownicy nie lubią pracy, są leniwi, starają się unikać odpowiedzialności i trzeba ich zmuszać do wykonywania pracy,

**13. Przedstaw we właściwej kolejności etapy procesu podejmowania decyzji:**

- a) rozpoznanie problemu .....
- b) wybór rozwiązania .....
- c) ocena skuteczności decyzji .....
- d) ustalenie kryteriów decyzyjnych .....
- e) wdrażanie rozwiązania .....
- f) ocena możliwych rozwiązań .....

**14. Wymień zewnętrzne i wewnętrzne siły wywołujące konieczność zmian w organizacji.**

**15. Na czym polega kontrola prewencyjna:**

- a) na przewidywaniu problemów zanim mogą się one pojawić,
- b) na bieżącym korygowaniu zaistniałych rozbieżności,
- c) na porównaniu i ocenie osiągniętych efektów z założonymi celami.

**16. Zaznacz prawidłową definicję nadwyżki handlowej:**

- a) dodatnia różnica między eksportem a importem,
- b) dodatnia różnica między popytem a podażą,
- c) dodatnia różnica między przychodem a dochodem przedsiębiorstwa,
- d) dodatnia różnica między kosztami stałymi a kosztami zmiennymi przedsiębiorstwa.

**17. Pracę zespołową cechuje:**

- a) współdziałanie,
- b) samodzielna praca na zlecenie szefa,

- c) współpartnerstwo,
- d) udzielanie sobie pomocy.

**18. Pionierami ideologii zarządzania zasobami ludzkimi byli między innymi:**

- a) P. F. Drucker,
- b) K. Adamiecki,
- c) S. Stevin,
- d) J. Glenn,
- e) H. L. Gantt.

**19. Zaznacz umiejętności skutecznych kierowników:**

- a) umiejętności chemiczne,
- b) umiejętności koncepcyjne,
- c) umiejętności interpersonalne,
- d) umiejętności filozoficzne,
- e) umiejętności techniczne,
- f) umiejętności polityczne,
- g) umiejętności historyczne.

**20. Jednym z etapów ustalania wynagrodzeń jest:**

- a) wartościowanie pracy,
- b) wartościowanie płacy,
- c) kontrola finansowa firmy,
- d) żadne z powyższych.

**21. Do rekrutacji zewnętrznej zalicza się:**

- a) ogłoszenia w radiu, prasie, TV,
- b) ogłoszenia w uczelniach, szkołach,
- c) konkursy zamknięte,
- d) rekomendacje pracowników,
- e) ogłoszenia w intranecie, biuletynie.

**22. Zadania pracowników powinny być dopasowane do:**

- a) strategii firmy,
- b) kompetencji pracowników,
- c) planu zatrudniania pracowników,
- d) wysokości wynagrodzenia,
- e) oczekiwań i wartości pracowników,
- f) wcześniejszych doświadczeń pracowników i organizacji w zakresie motywowania.

**23. Bezpośrednie cele szkoleń pracowników to:**

- a) zdobywanie i uzupełnianie wiedzy,
- b) poszerzanie horyzontów poznawczych pracownika,
- c) nabywanie i rozwijanie umiejętności zawodowych,
- d) kształtowanie właściwych postaw zawodowych,
- e) wzrost wynagrodzenia.

**24. Zaznacz funkcje płac:**

- a) informacyjna,
- b) bodźcowa,
- c) oszczędnościowa,
- d) wychowawcza,
- e) stymulacyjna.

**25. Zaznacz strategie rozwiązywania konfliktów w przedsiębiorstwie:**

- a) unikanie,
- b) uleganie,
- c) kontrolowanie,
- d) kompromis,
- e) narzucanie,
- f) negocjowanie,
- g) przemówienie,
- h) współpraca.

**26. Zaznacz cechy charakteryzujące przywódcę transformacyjnego:**

- a) osoba charyzmatyczna, w udany sposób posługująca się kontaktami wewnątrz i na zewnątrz organizacji w celu uzyskania innowacyjności, komunikatywności i elastyczności na wszystkich poziomach organizacji,
- b) osoba, która instrumentalnie traktuje strukturę organizacyjną, manipuluje nagrodami i karami w celu uzyskania pożądanego zachowań,
- c) żadna z powyższych cech przywódcy nie jest prawdziwa.

**27. Czynniki wpływające na wielkość popytu to:**

- a) preferencje i gusta konsumentów,
- b) technologia,
- c) cena,
- d) czynniki demograficzne,
- e) wszystkie wymienione.

**28. Zaznacz właściwą definicję tzw. korzyści skali:**

- a) korzyści płynące z produkcji towarów eksportowanych,
- b) korzyści płynące z produkcji masowej, charakteryzujące się malejącym kosztem produkcji,
- c) korzyści płynące z produkcji jednostkowej, charakteryzujące się wzrostem kosztów produkcji,
- d) korzyści związane z dzierżawieniem lub najmem środków trwałych i dóbr konsumpcyjnych.

**29. Zaznacz prawidłową definicję inflacji:**

- a) zjawisko spadku ogólnego poziomu cen dóbr w pewnym okresie,
- b) zjawisko wzrostu ogólnego poziomu cen dóbr w pewnym okresie,
- c) zdolność budżetu państwa do sfinansowania w danym okresie z uzyskanych dochodów wszystkich wydatków,
- d) zjawisko czasowego odroczenia zapłaty za nabywane towary.

**30. Zaznacz metody ustalania cen:**

- a) metody oparte na popycie,
- b) metody oparte na wykorzystywanych formach sprzedaży,
- c) metody oparte na kosztach,
- d) metody oparte na wyborze odpowiednich kanałów komunikacyjnych,
- e) metody oparte na cenach produktów konkurencyjnych,
- f) wszystkie wymienione.

**31. Kompleksowe zarządzanie jakością (TQM) to:**

- a) wszelkie transakcje komputerowe, w których przetwarza się i przekazuje dane przez Internet,
- b) filozofia zarządzania, której siłą napędową są potrzeby i oczekiwania klienta, która nakazuje ciągłe doskonalenie,
- c) zobowiązanie się firmy, że będzie zmierzać do osiągnięcia celów długookresowych na rzecz społeczeństwa, wykraczając poza prawo i ekonomię.

**32. Demokratyczny styl przywództwa cechuje:**

- a) postępowanie przywódcy, który centralizuje uprawnienia, narzuca metody pracy, jednoosobowo podejmuje decyzje i ogranicza uczestnictwo pracowników,
- b) postępowanie przywódcy, który pozostawia swoim pracownikom pełną swobodę w podejmowaniu decyzji i w wykonywaniu pracy w sposób, jaki uznają za stosowny,

c) postępowanie przywódcy, który włącza pracowników do podejmowania decyzji, deleguje uprawnienia, zachęca do uczestnictwa w decydowaniu.

**33. System dostaw dokładnie na czas (JIT) to:**

a) system, w którym poszczególne elementy pojawiają się dokładnie wtedy, kiedy są potrzebne w procesie produkcyjnym, a nie składowane w magazynach,

b) system, w którym poszczególne elementy pojawiają się dokładnie wtedy, kiedy są potrzebne w procesie produkcyjnym bezpośrednio z magazynu,

c) system, który polega na dostarczaniu produktów i usług dokładnie wtedy, kiedy są potrzebne klientom.

d) system, który polega na wstrzymaniu procesu produkcji w ściśle określonym czasie.

**34. Telepraca to:**

a) wszelkie urządzenia, narzędzia lub metody działania, zaprojektowane w celu usprawnienia pracy,

b) wykonywanie określonego zadania za pomocą komputera i innych urządzeń biurowych prowadzących do osiągnięcia celu,

c) zespół pracowników podejmujących działania zmierzające do usprawnienia czynności roboczych lub rozwiązania określonych problemów z pomocą kierowników firmy,

d) połączenie komputera i modemu pracownika z odpowiednimi urządzeniami jego współpracowników oraz kierownictwa w centrali.

**35. Zarządzanie przez cele to:**

a) system, w którym podwładni i przełożeni wspólnie ustalają konkretne cele do wykonania, okresowo przeprowadza się przegląd osiągniętych postępów, a na ich podstawie przyznaje się nagrody,

b) system, w którym podwładni i przełożeni wspólnie ustalają konkretne cele do wykonania, natomiast kontrola wykonanej pracy dokonywana jest na koniec działań i na jej podstawie przyznaje się nagrody,

c) system, w którym przełożeni ustalają podwładnym konkretne cele do wykonania, okresowo przeprowadza się przegląd osiągniętych postępów, a na ich podstawie przyznaje się nagrody,

d) system, w którym przełożeni ustalają podwładnym konkretne cele do wykonania, natomiast kontrola wykonanej pracy dokonywana jest na koniec działań i na jej podstawie przyznaje się nagrody.

**36. Umiejętności interpersonalne to:**

- a) zdolność umysłowa kierownika do budowania bazy władzy i nawiązywania „odpowiednich” stosunków,
- b) zdolność umysłowa kierownika do koordynowania wszystkich interesów i czynności w organizacji,
- c) zdolność kierownika do współpracy z innymi ludźmi, ich rozumienia, pełnienia wobec nich roli mentora oraz motywowania zarówno indywidualnie, jak i grupowo,
- d) zdolność do praktycznego korzystania przez kierownika z narzędzi, procedur i technik w wyspecjalizowanej dziedzinie.

**37. Zaznacz funkcje marki z punktu widzenia przedsiębiorstw, które ją wykorzystują w działaniach na rynku:**

- a) ochrona przed konkurencją,
- b) zapewnienie niezmiennego poziomu jakości produktu,
- c) kreowanie stałej grupy nabywców,
- d) ułatwianie reklamy produktu,
- e) podniesienie prestiżu nabywcy w otoczeniu,
- f) ułatwienie nabywcy identyfikacji produktu z daną firmą.

**38. Cechy charakteryzujące właściwie opracowaną markę to:**

- a) łatwość zapisania, wymówienia i zapamiętania,
- b) dostępność pod względem prawnym,
- c) możliwość powielania przez różne firmy,
- d) podobieństwo marek różnych firm,
- e) swoboda słów i grafiki,
- f) wszystkie powyższe.

**39. Które ze zdań nie jest prawdziwe:**

- a) hurtownicy kupują, magazynują, niekiedy przetwarzają produkty z myślą o ich dalszej odsprzedaży detalistom, hurtownikom, producentom i pozostałym nabywcom instytucjonalnym w odpowiednio mniejszych ilościach,
- b) hurtownicy dokonują zakupu produktów i usług z myślą o ich przetworzeniu i zaoferowaniu jako produktu finalnego na rynku dóbr zaopatrzeniowych bądź na rynku dóbr konsumpcyjnych,
- c) hurtownicy nabywają produkty, aby je następnie sprzedawać finalnym odbiorcom; uczestniczą w kampaniach promocyjnych i badaniach rynku.

**40. Możliwości i zagrożenia działania przedsiębiorstwa mogą być oceniane za pomocą:**

- a) analizy SWOT,
- b) tabeli płac,
- c) biznes planu,
- d) metod portfelowych,
- e) instrumentów marketingu mix,
- f) wszystkie wymienione.

**41. Zaznacz czynniki wpływające na strukturę kanału dystrybucji:**

- a) poziom konkurencji,
- b) innowacyjność produktów i usług,
- c) logo,
- d) przepisy prawa,
- e) sprzedaż osobista,
- f) czynniki demograficzne.

**42. Do metod projektowych nie zalicza się:**

- a) burzy mózgów,
- b) modeli decyzyjnych,
- c) teorii gier,
- d) systemów wczesnego rozpoznania,
- e) scenariuszy,
- f) zintegrowanych systemów informacji kierownictwa.

**43. Do metod intuicyjnych zalicza się:**

- a) burze mózgów,
- b) naukowe fantazjowanie,
- c) analizy historyczne,
- d) analizy substytucji,
- e) metodę delficką,
- f) naukowe kreowanie przyszłości.

**44. Do badań ilościowych zalicza się:**

- a) wywiady zogniskowane,
- b) badanie prasowe
- c) badanie pocztowe,
- d) badanie metodą SERVQUAL,
- e) eksperymenty,
- f) badanie internetowe.



**45. Jakie elementy wchodzi w skład marketingu-mix:**

- a) produkt,
- b) cena,
- c) dystrybucja,
- d) promocja,
- e) technologia,
- f) wszystkie wymienione.

**46. Czynniki wpływające na kulturę przedsiębiorstwa to:**

- a) lokalny system wartości,
- b) wielkość przedsiębiorstwa,
- c) przepływy finansowe,
- d) wiek pracowników,
- e) doświadczenia życiowe pracowników,
- f) budżet przedsiębiorstwa.

**47. Biznes plan to:**

- a) narzędzie planistyczne wykorzystywane do budowy strategii przedsiębiorstwa,
- b) narzędzie wykorzystywane przy kontroli zobowiązań przedsiębiorstwa,
- c) narzędzie wykorzystywane przy kontroli kwalifikacji i umiejętności menedżerów i firm,
- d) narzędzie planistyczne wykorzystywane przy ocenie opłacalności przedsięwzięć gospodarczych.

**48. Kapitał intelektualny przedsiębiorstwa to:**

- a) umiejętności pracowników,
- b) prawa autorskie,
- c) bazy danych,
- d) kontakty z konkurentami,
- e) kontakty z klientami,
- f) wszystkie wymienione.

**49. Czynniki wpływające na globalizację to:**

- a) czynniki technologiczne,
- b) czynniki demograficzne,
- c) czynniki ekonomiczne,
- d) czynniki polityczne,
- e) czynniki marketingowe,

f) żadna z powyższych.

**50. Do najbardziej rozpowszechnionych absolutnych metod oceny pracowników można zaliczyć:**

- a) ocenę opisową,
- b) Assessment Center,
- c) metodę 360°,
- d) skale ocen,
- e) listy kontrolne,
- f) wszystkie wymienione.

**Źródła literaturowe:**

1. Makro- i mikroekonomia. Podstawowe problemy, red. S. Marciniak, WN PWN, Warszawa 2005.
2. Zarządzanie. Teoria i praktyka, red. A.K. Koźmiński, W. Piotrowski, WN PWN, Warszawa 2006.
3. Robbins S. P., CeCenzo D. A., Podstawy zarządzania, PWE, Warszawa 2002.
4. Garbarski L., Rutkowski I., Wrzosek W., Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy, PWE, Warszawa 2001.
5. Mruk H., Pilarczyk B., Szulce H., Marketing. Uwarunkowania i instrumenty, AEP, Poznań 2005.
6. Zarządzanie zasobami ludzkimi. Tworzenie kapitału ludzkiego organizacji, red. H. Król, A. Ludwiczynski, WN PWN, Warszawa 2006.

**W podanych pozycjach literaturowych znajdują się odpowiedzi na wszystkie pytania zawarte w zestawieniu. Kandydat może, jeśli uzna za celowe, przygotować się do testu również na bazie innych pozycji literaturowych.**