

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

1- کدام بخش در یک گزارش مشاوره ای مهمترین یافته ها و توصیه های اصلی را به صورت کوتاه برای مدیران ارائه می کند؟

الف) پیوستها

ب) فهرست مطالب

ج) خلاصه مدیریتی

د) صفحه عنوان

جواب: گزینه 3

پاسخ تشریحی: خلاصه مدیریتی باید مسئله، یافته های کلیدی، نتیجه و توصیه های اجرایی را به صورت مختصر و قابل فهم برای مدیران بیان کند

2- BATNA در مذاکره به چه معناست؟

الف) بدترین گزینه در صورت توافق

ب) بهترین گزینه جایگزین در صورت عدم توافق

ج) بودجه نهایی پروژه

د) نوعی روش قیمت گذاری

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی BATNA: یعنی بهترین اقدام یا گزینه ای که در صورت نرسیدن به توافق میتوان انجام داد. هر چه BATNA قویتر باشد، قدرت مذاکره بیشتر است

3- مذاکره برد-برد چه هدفی دارد؟

الف) شکست دادن کامل طرف مقابل

ب) یافتن راه حلی که منافع مشروع هر دو طرف را تأمین کند

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

ج) طولانی کردن مذاکرات بدون نتیجه

د) پنهان کردن همه اطلاعات ضروری

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: مذاکره برد-برد بر کشف منافع طرفین و طراحی راه حل مشترک تمرکز دارد.

4- کدام رفتار نشانه گوش دادن فعال است؟

الف) قطع کردن مکرر صحبت طرف مقابل

ب) قضاوت فوری بدون پرسش

ج) خلاصه کردن گفته های طرف مقابل برای اطمینان از درک صحیح

د) توجه کردن به تلفن همراه هنگام مذاکره

جواب: گزینه 3

پاسخ تشریحی: گوش دادن فعال شامل توجه، پرسش شفاف کننده، بازتاب محتوا و پرهیز از قضاوت شتابزده است

5- کدام مورد جزء اصلی فرایند ارتباطات مؤثر است؟

الف) فرستنده، پیام، کانال، گیرنده و بازخورد

ب) فقط فرستنده و پیام

ج) فقط کانال ارتباطی

د) فقط گزارش مکتوب

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی: بازخورد برای اطمینان از دریافت و درک درست پیام توسط گیرنده ضروری است.

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

6- کدام مورد یک پاسخ مناسب به ریسک پروژه است؟

الف) اجتناب، کاهش، انتقال یا پذیرش ریسک

ب) نادیده گرفتن همه عدم قطعیت ها

ج) افزایش نامحدود محدوده پروژه

د) حذف ذینفعان پروژه

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی: سازمان میتواند از ریسک اجتناب کند، احتمال یا اثر آن را کاهش دهد، آن را انتقال دهد یا آگاهانه بپذیرد.

7- نمودار گانت عمدتاً برای چه منظوری استفاده می شود؟

الف) تحلیل صورتهای مالی

ب) نمایش زمان بندی و پیشرفت فعالیتهای پروژه

ج) ارزیابی رضایت مشتری

د) تحلیل رفتار مصرف کننده

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: نمودار گانت فعالیتهای را روی محور زمان نشان میدهد و برای برنامه ریزی و کنترل زمان پروژه کاربرد دارد

8- سه محدودیت اصلی مثلث پروژه کدام اند؟

الف) کیفیت، فروش، تبلیغات

ب) زمان، هزینه، محدوده

ج) منابع انسانی، بازاریابی، مالی

د) مشتری، تأمین کننده، رقیب

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: تغییر در زمان، هزینه یا محدوده، معمولاً بر دو ضلع دیگر و کیفیت پروژه اثر می گذارد

9- کدام گزینه ترتیب صحیح چرخه عمر پروژه را نشان میدهد؟

الف) اجرا، آغاز، اختتام، برنامه ریزی

ب) آغاز، برنامه ریزی، اجرا، نظارت و کنترل، اختتام

ج) برنامه ریزی، اختتام، آغاز، اجرا

د) کنترل، اجرا، آغاز، اختتام

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: چرخه عمر متعارف پروژه شامل آغاز، برنامه ریزی، اجرا، نظارت و کنترل و اختتام است.

10- کدام گزینه یک پروژه محسوب می شود؟

الف) پاسخگویی روزانه واحد پشتیبانی به مشتریان

ب) راه اندازی یک وبسایت جدید برای شرکت

ج) ثبت روزانه اسناد حسابداری

د) تولید مستمر یک محصول استاندارد

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: پروژه فعالیتی موقتی با آغاز، پایان و خروجی منحصر به فرد است. راه اندازی سایت جدید چنین ویژگیهایی دارد

11- کدام اقدام بیشترین نقش را در کاهش ریسک دسترسی غیرمجاز به حسابهای سازمانی دارد؟

الف) استفاده از یک رمز ساده برای همه حسابها

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

ب) غیرفعال کردن نسخه پشتیبان

ج) فعالسازی احراز هویت دومرحلهای

د) اشتراک گذاری رمز عبور با همکاران

جواب: گزینه 3

پاسخ تشریحی: احراز هویت دو مرحله ای یک لیه امنیتی اضافه ایجاد میکند و احتمال سو استفاده از رمز عبور را کاهش می دهد

12-در سه گانه امنیت اطلاعات، محرمانگی به چه معناست؟

الف) اطلاعات در زمان لزم قابل دسترسی باشند.

ب) اطلاعات فقط در اختیار افراد مجاز قرار گیرند.

ج) اطلاعات بدون تغییر باقی بمانند.

د) اطلاعات حذف شوند.

جواب: گزینه 2

13-سامانه CRM بیشتر برای چه کاری استفاده می شود؟

الف) مدیریت ارتباط با مشتریان

ب) برنامه ریزی تولید کارخانه

ج) محاسبه استهلاک ساختمان

د) کنترل کیفیت مواد اولیه

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی CRM: برای ثبت و تحلیل تعاملات مشتری، پیگیری فروش، خدمات پس از فروش و افزایش وفاداری استفاده می شود

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

14- سامانه ERP چه کاربردی دارد؟

الف) مدیریت صرف تبلیغات

ب) یکپارچه سازی اطلاعات و فرایندهای اصلی سازمان

ج) حذف کامل سیستم حسابداری

د) افزایش تعداد رقبا

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی ERP: فرایندهایی مانند مالی، منابع انسانی، تولید، خرید، فروش و انبار را در یک سیستم یکپارچه مدیریت می کند

15- تحول دیجیتال به چه معناست؟

الف) خرید چند رایانه برای سازمان

ب) استفاده راهبردی از فناوری برای تغییر فرایندها، مدل کسب و کار و تجربه مشتری

ج) حذف همه کارکنان

د) ایجاد یک حساب در شبکه اجتماعی

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: تحول دیجیتال فراتر از خرید فناوری است و شامل تغییر فرهنگ، مهارتها، فرایندها، تصمیمگیری و مدل کسب و کار می شود

16- پذیرش پروژه ای که مشاور دانش و توان لازم برای انجام آن را ندارد، نقض کدام اصل اخلاق حرفه ای است؟

الف) صلاحیت حرفه ای

ب) قیمت گذاری

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

ج) بازاریابی مستقیم

د) مدیریت موجودی

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی: مشاور باید تنها پروژه هایی را بپذیرد که توانمندی، دانش و تجربه کافی برای انجام حرفه‌ای آنها دارد

17- کدام مورد نمونه‌ای از مسئولیت اجتماعی شرکت است؟

الف) نادیده گرفتن حقوق کارکنان

ب) رعایت حقوق مصرف کنندگان و کاهش آسیب محیط زیستی

ج) افشای اطلاعات محرمانه مشتریان

د) حذف کنترل کیفیت برای کاهش هزینه

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: مسئولیت اجتماعی شامل توجه به کارکنان، مشتریان، جامعه، محیط زیست و رعایت اصول اخلاقی و قانونی است

18- رفتار حرفه ای مناسب در صورت وجود تضاد منافع چیست؟

الف) پنهان کردن آن از مشتری

ب) افشای شفاف تضاد منافع و در صورت لزوم رد پروژه

ج) افزایش حق الزحمه بدون اطلاع مشتری

د) ارائه توصیه جانبدارانه

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: شفافیت، افشای تضاد منافع و حفظ استقلال حرفه ای ضروری است

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

19- مشاورى به مشتری پیشنهاد خرید نرم افزارى را میدهد که خودش از فروش آن کمیسیون دریافت میکند این وضعیت چیست؟

الف) مزیت رقابتی

ب) تضاد منافع

ج) مسئولیت اجتماعی

د) مدیریت پروژه

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: منافع مالی مشاور ممکن است بی طرفی و کیفیت قضاوت او را تحت تأثیر قرار دهد؛ بنابراین تضاد منافع ایجاد شده است

20- مهمترین اصل اخلاقی در مواجهه مشاور با اطلاعات مالی و راهبردی مشتری چیست؟

الف) افشای عمومی اطلاعات برای جذب مشتری جدید

ب) حفظ محرمانگی اطلاعات

ج) انتقال اطلاعات به رقبا

د) استفاده شخصی از اطلاعات محرمانه

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: مشاور باید اطلاعات مشتری را محرمانه نگه دارد مگر با رضایت صریح مشتری یا الزام قانونی

21- موجودی اطمینان با چه هدفی نگهداری می شود؟

الف) افزایش هزینه های انبار

ب) مقابله با نوسان تقاضا یا تأخیر در تأمین

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

ج) حذف کنترل موجودی

د) افزایش قیمت فروش

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: موجودی اطمینان از کمبود کالا در شرایط عدم قطعیت تقاضا یا تأمین جلوگیری می کند

22- کدام مورد جزو اجزای زنجیره تأمین است؟

الف) تأمین کنندگان

ب) مشتریان

ج) توزیع کنندگان

د) همه موارد

جواب: گزینه 4

پاسخ تشریحی: زنجیره تأمین از تأمین مواد اولیه تا تولید، انبار، توزیع و تحویل به مشتری نهایی را در بر می گیرد

23- هدف اصلی مدیریت عملیات چیست؟

الف) تبدیل نهاده ها به کال یا خدمت با کارایی و کیفیت مناسب

ب) افزایش تعداد جلسات مدیریتی

ج) حذف کامل موجودی کال

د) افزایش صرف هزینه های اداری

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی: مدیریت عملیات بر طراحی، اجرا و بهبود فرایند تبدیل منابعی مانند مواد، اطلاعات، نیروی انسانی و فناوری به خروجی ارزشمند تمرکز دارد

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

24- کدام گزینه نمونه ای از نوآوری در مدل کسب و کار است؟

الف) تغییر رنگ دیوار دفتر

ب) ارائه خدمت اشتراکی به جای فروش یکباره محصول

ج) افزایش تعداد جلسات داخلی

د) تغییر عنوان شغلی کارکنان

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: تغییر در شیوه درآمدزایی، ارائه ارزش یا ارتباط با مشتری، میتواند نوآوری در مدل کسب و کار محسوب شود

25- کدام مورد نشانه ارزیابی مناسب یک فرصت کارآفرینانه است؟

الف) بررسی نیاز بازار، امکان اجرا، رقبا و مدل درآمدی

ب) تمرکز صرف بر جذاب بودن نام برند

ج) نادیده گرفتن هزینه ها

د) شروع کسب و کار بدون شناخت مشتری

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی: ارزیابی فرصت باید ابعاد بازار، مشتری، رقابت، منابع، ریسک، هزینه و درآمد را پوشش دهد

26- تفاوت مهم وام بانکی و سرمایه گذاری جسورانه چیست؟

الف) وام نیاز به بازپرداخت ندارد

ب) سرمایه گذار جسورانه معمولاً در مالکیت و ریسک کسب و کار شریک می شود

ج) سرمایه گذاری جسورانه همیشه بدون ریسک است

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

(د) وام فقط برای شرکتهای بزرگ قابل استفاده است

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: وام معمولا همراه اصل و بهره بازپرداخت میشود سرمایه گذار جسورانه با دریافت سهام، در سود و زیان کسب و کار شریک است

27- کدام منبع تأمین مالی معمولا در ازای سرمایه گذاری، بخشی از مالکیت کسب و کار را دریافت می کند؟

الف) وام بانکی

ب) سرمایه گذار فرشته

ج) اجاره تجهیزات

د) فروش نسبه

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: سرمایه گذار فرشته معمولا در مراحل اولیه کسب و کار سرمایه تزریق میکند و در ازای آن سهم مالکیت دریافت می نماید

28- مدل کسب و کار عمدتا به چه پرسشی پاسخ می دهد؟

الف) سازمان چگونه ارزش خلق میکند، ارائه میدهد و درآمد کسب می کند؟

ب) کارکنان در چه ساعتی وارد سازمان می شوند؟

ج) شرکت چه مالیاتی پرداخت می کند؟

د) ساختمان شرکت در کجا قرار دارد؟

جواب: گزینه 1

پاسخ تشریحی: مدل کسب و کار منطق خلق، ارائه و کسب ارزش توسط کسب و کار را توضیح می دهد

سوالات صلاحیت حرفه ای مشاوران کسب و کار

29- تفاوت اصلی بین ایده و فرصت کسب و کار چیست؟

الف) ایده همیشه سودآور است

ب) فرصت، ایده ای است که بازار، قابلیت اجرا و امکان خلق ارزش داشته باشد

ج) فرصت هیچ نیازی به مشتری ندارد

د) ایده از فرصت عملی تر است

جواب: گزینه 2

پاسخ تشریحی: هر ایده ای فرصت نیست. فرصت باید بتواند نیاز واقعی مشتری را پاسخ دهد و از نظر اجرایی و اقتصادی امکان پذیر باشد

30- کدام مورد جزو جریانهای نقدی فعالیتهای تأمین مالی است؟

الف) دریافت وجه از فروش کال

ب) خرید تجهیزات

ج) دریافت وام بانکی

د) پرداخت حقوق کارکنان

جواب: گزینه 3

پاسخ تشریحی: دریافت وام، بازپرداخت اصل وام، انتشار سهام و پرداخت سود سهام معمولاً در جریانهای نقدی تأمین مالی طبقه بندی می شوند