

سوالات استخدامی کارشناس امور بندری

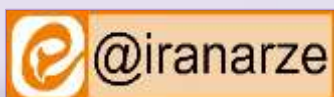
توضیحات:

- بخشی از محصول
- شامل ۳۳ سوال
- با قابلیت پرینت
- کد محصول: es997

برای دانلود رایگان جدیدترین سوالات استخدامی کارشناس امور بندری، اینجا بزنید

همچنین جهت مشاهده آخرین اخبار استخدامی، اینجا بزنید

« انتشار یا استفاده غیر تجاری از این فایل، بدون حذف لوگوی ایران عرضه، مجاز می باشد »



۶ سوال ابتدایی این فایل، دارای پاسخنامه تشریحی می باشد در صورت تمایل به دریافت سوالات بیشتر با جواب تشریحی می توانید این محصول را از سایت ایران عرضه خریداری نمایید.

خرید محصول

❖ سوالات استخدامی اصول و مبانی مدیریت بازاریابی تالیف ایران عرضه ۱۴۰۳

۱- CMO مخفف کدام پست در شرکت ها می باشد؟ (iranarze.ir)

- (۱) مدیریت ارشد بازاریابی
(۲) مدیر ارشد اجرایی
(۳) مدیر ارشد مالی
(۴) مدیریت ارشد خرید و فروش

پاسخ سایت ایران عرضه: گزینه ۱

موفقیت مالی در اغلب مواقع به توان بازاریابی بستگی دارد. چنانچه تقاضای کافی برای کالاها و خدمات وجود نداشته باشد تا شرکت بتواند از آن سودی حاصل کند، وظایف، عملیاتی حسابداری و دیگر وظایف کسب و کار واقعا اهمیتی نخواهد داشت. باید حد بالایی وجود داشته باشد که حد پایین معنی پیدا کند. بسیاری از شرکت ها اقدام به ایجاد پست مدیر ارشد بازاریابی (CMO) کرده اند تا مدیر بازاریابی را هم ردیف دیگر مدیران ارشد از قبیل مدیر ارشد اجرایی (CEO) و مدیر ارشد مالی (CFO) قرار دهند. درحال، بازاریابی کار مشکلی است و برای بسیاری از شرکت هایی که موفق بوده اند، نقش پاشنه آشیل را داشته است.

شرکت هایی که نمی توانند مشتریان و رقبای خود را با دقت ببینند آنها با دیدگاه کوتاه مدت و فروش گرا نسبت به کسب و کار خود حرکت می کنند و در نهایت، نمی توانند سهامداران، کارکنان، تأمین کنندگان و شرکای کانال خود را راضی کنند.

۲- (منبع ایران عرضه) تعریف بازاریابی به طور خلاصه کدام است؟ (iranarze.ir)

- (۱) فروش محصولات تولیدی
(۲) برآورده کردن نیازها به شکلی سود آور
(۳) اقدام به ایجاد دفتر برخط
(۴) عرضه عملی محصولات به بازار

پاسخ سایت ایران عرضه: گزینه ۲

بازاریابی چیست؟

بازاریابی عبارت است از شناسایی و برآورده کردن نیازهای انسانی و اجتماعی. یکی از کوتاه ترین تعاریف خوب بازاریابی عبارت است از: «برآورده کردن نیازها به شکلی سود آور.» زمانی که شرکت ئی بی تشخیص داد که مردم نمی توانند جای فروش بعضی اقلام مورد علاقه خود را پیدا کنند، اقدام به ایجاد دفتر «برخط» حراج کرد. زمانی که شرکت ایکیا متوجه شد خواهان مبلمان هایی با قیمت ارزان تر هستند، مبلمان هایی با قیمت بسیار ارزان عرضه کرد. این دو مؤسسه دانش و توان علمی بازاریابی را ارائه کرده اند و یک نیاز شخصی یا اجتماعی را به فرصت سود آور کسب و کار تبدیل کرده اند.

۳- سازمان های غیر انتفاعی برای ارتقاء جایگاه خود در اذهان عمومی و جذب مخاطبان از چه ابزاری استفاده می کنند؟

(۲) بهبود کیفیت محصولات

(۱) رقابت

(۴) کاهش درصد سود

(۳) بازاریابی

پاسخ سایت ایران عرضه: گزینه ۳

سازمان ها: سازمان ها به شکلی فعال تلاش می کنند تصویر قوی، مطلوب و منحصر به فردی را در اذهان مخاطبان خود ایجاد کنند. برنامه بازاریابی شرکت تسکو یعنی «هر چیز کوچکی کمک خواهد کرد» باعث شده که در رأس سوپر مارکت های زنجیره ای در انگلستان قرار گیرد. دانشگاه ها، موزه ها، سازمان های غیر انتفاعی برای ارتقاء جایگاه خود در اذهان عموم و رقابت برای جذب مخاطبان و منابع عالی از بازاریابی استفاده می کنند.

۴- همه موارد زیر از جمله وظایف مدیر ارشد بازاریابی می باشند به غیر از..... (iranarze.ir)

(۲) توسعه محصولات جدید با توجه به نیازهای مشتری

(۱) تقویت نام های تجاری

(۴) فروش و معرفی محصولات برتر در بازار

(۳) بهره گیری از فناوری جدید

پاسخ سایت ایران عرضه: گزینه ۴

پنج وظیفه مدیر ارشد بازاریابی: تقویت نام های تجاری، اندازه گیری اثربخشی بازاریابی، توسعه محصولات جدید با توجه به نیازهای مشتری، گردآوری نظرات ارزشمند مشتریان، بهره گیری از فناوری جدید بازاریابی.

۵- اینکه مشتری خواهان آن است که دوستانش او را مصرف کننده ای زیرک و کار بلد بشناسند، نشانگر کدام نوع نیازها

است؟ (iranarze.ir)

(۱) نیاز شعف (۲) نیازهای مخفی (۳) نیازهای بیان نشده (۴) نیازهای واقعی

پاسخ سایت ایران عرضه: گزینه ۲

(تالیف توسط سایت ایران عرضه) نیازها ضرورت های اساسی انسان هستند. افراد برای بقای خود به غذا، هوا، آب، پوشاک و پناهگاه نیاز دارند و به سرگرمی، آموزش و تفریح هم نیاز شدید دارند. زمانی که این نیازها به سمت اهداف خاص که ممکن است آن نیاز را برآورده کنند هدایت شوند، به خواسته ها تبدیل می شوند.

بازاریابان ۵ نیاز را تشخیص می دهند:

- نیازهای بیان شده: مشتری خواهان خودروی ارزان قیمت است.

- نیازهای واقعی: مشتری خواهان خودرو با هزینه کارکرد پایین است، نه خودروی دارای قیمت پایین.

- نیازهای بیان نشده: مشتری انتظار دارد خدمات خوبی از واسطه دریافت کند.

- نیازهای شعف: مشتری از واسطه می خواهد که سیستم مسیریاب هم در خودرو نصب شده باشد.

- نیازهای مخفی: مشتری خواهان آن است که دوستانش او را مصرف کننده ای زیرک و کار بلد بشناسند.

۶- مفهوم تولید بر چه پایه ای قرار دارد؟ (iranarze.ir)

(۱) براین پایه که چنانچه مصرف کنندگان کسب و کار را به حال خود رها کنیم به قدر کافی از محصولات سازمان خرید نخواهند کرد.

(۲) برآورده کردن تقاضای مصرف کنندگان

۳) بر آن پایه که مصرف کنندگان کالایی در دسترس و ارزان را ترجیح می دهند.

۴) بر این پایه که مصرف کنندگان به محصولات با بهترین کیفیت و ویژگی خلاقیت تمایل دارند.

پاسخ سایت ایران عرضه: گزینه ۳

مفهوم تولید: مفهوم تولید که یکی از قدیمی ترین مفاهیم کسب و کار است، بر این پایه قرار دارد که مصرف کنندگان کالاهایی را ترجیح می دهند که در سطح گسترده ای در دسترس باشند و ارزان باشند.

مفهوم محصول: مفهوم محصول بر این اعتقاد است که مصرف کنندگان به محصولاتی تمایل دارند که بهترین کیفیت عملکرد یا ویژگی های خلاقانه ارائه می کند.

مفهوم فروش: مفهوم فروش بر این اعتقاد است که چنانچه مصرف کنندگان و کسب و کارها را به حال خود رها کنیم، به قدر کافی از محصولات سازمان خرید نخواهد کرد. (تالیف سایت ایران عرضه)

۷- وظیفه استخدام، آموزش و انگیزش کلیه کارکنانی که می خواهند به خوبی به مشتریان خدمت کنند، چیست؟

۱) بازاریابی مسئولیت اجتماعی ۲) بازاریابی داخلی

۳) بازاریابی رابطه مند ۴) بازاریابی یکپارچه

۸- اولین وظیفه مدیریت بازاریابی چیست؟ (iranarze.ir)

۱) ارتباط با مشتریان

۲) شکل دادن پیشنهادی بازار

۳) ایجاد نام های تجاری

۴) شناسایی ظرفیت بلند مدت و فرصت های سازمان با توجه به تجارب گذشته

۹- اولین مرحله خلق ارزش در مبحث بازاریابی چیست؟ (iranarze.ir)

۱) خلق ارزش ۲) انتقال ارزش ۳) انتخاب ارزش ۴) برنامه ریزی برای آینده

۱۰- منظور از رسالت سازمان چیست؟ (iranarze.ir)

۱) یعنی هر سازمانی برای انجام کاری ویژه به وجود آمده است.

۲) یعنی سازمان باید تقسیم وظایف کند.

۳) یعنی تعریف سازمان از ابعاد مختلف

۴) یعنی تخصیص منابع برای واحد های کسب و کار راهبردی

۱۱- ایران عرضه کدام گروه ها تأثیر مستقیم (رو در رو) یا غیر مستقیمی بر نگرش ها یا رفتارهای یک فرد دارند؟ (iranarze.ir)

۱) گروه مرجع ۲) گروه عضویت ۳) گروه های جاه طلب ۴) گروه های نا موافق

۱۲- کدام یک از نظریه پردازان زیر پدید آورنده نظریه دو عاملی بوده و ناراضی کننده ها را از راضی کننده ها تمیز می دهد؟

۱) مازلو ۲) هرزبرگ ۳) فروید ۴) فایول

۱۳- مصرف کننده معمولا اغلب اطلاعات را از کدام منابع بدست می آورد؟ (iranarze.ir)

(۱) شخصی (۲) تجاری (۳) عمومی (۴) جمع خصوصی شامل دوستان

۱۴- بیشترین الگوسازی فعلی فرآیندهای ارزیابی به این اشاره دارد که مصرف کنندگان تا حد زیادی قضاوت خود را بر پایه..... قرار می دهد. (iranarze.ir)

(۱) ترکیب اعتقادات مثبت و منفی (۲) اطلاعات بدست آمده از دوستان و خانواده

(۳) آگاهی و منطق (۴) نام های تجاری برتر

۱۵- در کدام یک از نقش های هفت گانه کاربران یا افراد دیگر چیزی را درخواست می کنند؟ (iranarze.ir)

(۱) تأثیر گذاران (۲) مراقبان (۳) آغازگران (۴) خریداران

۱۶- منظور از قرارداد پوششی چیست؟ (iranarze.ir)

(۱) روابط بلند مدت خرید و فروش بین مشتری و تولید کننده

(۲) قراردادی که روابط بلند مدتی را ایجاد می کند که به موجب آن تأمین کننده قول می دهد اقلام مورد نیاز خریدار را در قیمت توافق شده طی دوره ای خاص به او عرضه کند.

(۳) همان طرح های خرید بدون موجودی می باشد.

(۴) گزینه ۲ و ۳

۱۷- اعتبار شرکت در گرو کدام یک از عوامل زیر نمی باشد؟ (iranarze.ir)

(۱) ریسک و فرصت طلبی (۲) تبحر شرکت

(۳) قابلیت اعتماد به شرکت (۴) دوست داشتنی بودن شرکت

۱۸- بازار دنج چه نوع بازاری است؟ (iranarze.ir)

(۱) بازاری که در آن گروه مشتری بسیار محدود تری که به دنبال ترکیب متمایزی از منابع هستند وجود دارد.

(۲) نوعی بازاریابی هدفمند که برنامه های بازاریابی را به سمت خواسته های مشتریان محلی سوق می دهد.

(۳) بازاری که در آن هربخش شامل گروهی از مشتریان یا مجموعه ای از نیازهای مشابه است.

(۴) بزرگترین بازار بالقوه را ایجاد می کند که کمترین هزینه را دارد.

۱۹- کدام یک از منابع تقسیم بندی بار مصرفی بر اساس سن متغیرها می باشد؟ (iranarze.ir)

(۱) بخش بندی جغرافیایی (۲) بخش بندی جمعیتی

(۳) بخش بندی روان نگاشتی (۴) بخش بندی بر بنای رفتار

۲۰- کدامیک از روش های ارزیابی و انتخاب بخش های بازار ریسک را تقسیم می کند؟ (iranarze.ir)

(۱) تمرکز بر یک بخش (۲) تخصصی سازی کالایی

(۳) تخصصی سازی در بازار (۴) تخصصی سازی گزینشی

۲۱- آزمون مفهوم کالا به چه معناست؟ (iranarze.ir)

- ۱) به قیمت برنامه ریزی شده، راهبرد توزیع و بودجه بازاریابی سال اول اشاره می کند.
- ۲) نوعی آزمون که به توصیف اندازه، ساختار و رفتار بازار هدف می پردازد.
- ۳) آزمونی که در آن مدیریت با توجه به برآوردهای تهیه شده توسط واحدهای تحقیق و توسعه منابع مالی مورد انتظار در امور تجزیه و تحلیل قرار می دهد.
- ۴) یعنی نشان دادن کالا به مصرف کنندگان مناسب مورد نظر و دریافت واکنش های آنها است، که می توان آن را به شکل فیزیکی نشان داد.

۲۲- {ا یر ا ن عرضه} در کدام مرحله از راهبردهای بازاریابی میزان سود منفی یا اندک است و هزینه های ارتقا کالا با توجه به میزان فروش در بالاترین حد خود قرار دارد؟ (iranarze.ir)

- ۱) مرحله رشد
۲) مرحله معرفی و مزیت پیشگامی
۳) مرحله فردی تدریجی
۴) بازاریابی از طریق منحنی عمر محصول

۲۳- نگهداری کودک از کدام طبقه های آمیخته می باشد؟ (iranarze.ir)

- ۱) کالای صرفا ملموس
۲) طبقات ترکیبی
۳) خدمات همراه یا کالاها و خدمات جزئی
۴) خدمات محض

۲۴- کدام یک از گزینه های زیر در تقسیم بندی انواع بازاریابی در صنایع خدماتی نمی باشد؟ (iranarze.ir)

- ۱) بازاریابی درونی
۲) بازار یابی بیرونی
۳) بازاریابی جامع
۴) بازاریابی تعاملی

۲۵- برخی خدمات پیشنهادی شرکت ها نظیر صبحانه مجانی به کدامیک از مهارت های بازاریابی اشاره دارد؟ (iranarze.ir)

- ۱) متمایز ساختن خدمات
۲) ایجاد اتحاد ظرفیت
۳) توسعه راهبردهای نام تجاری برای خدمات
۴) انتخاب عناصر نام تجاری

۲۶- اولین مرحله برای تنظیم سیاست قیمت گذاری عبارتست از..... (iranarze.ir)

- ۱) مشخص کردن تقاضا
۲) انتخاب هدف قیمت گذاری
۳) برآورد منحنی تقاضا
۴) برآورد هزینه ها

۲۷- در کدام نوع قیمت گذاری، قیمت خود را بر مبنای قیمت رقبا تعیین می کند؟ (iranarze.ir)

- ۱) قیمت گذاری از نوع مزایده
۲) قیمت گذاری براساس نرخ های جاری
۳) قیمت گذاری ارزش ادراکی
۴) قیمت گذاری بازده هدف

۲۸- منظور از معاملات جبرانی چیست؟ (iranarze.ir)

- ۱) معامله مستقیم کالا بدون وجود پول و دخالت افراد است.
- ۲) فروشنده کل وجه کالا را نقد دریافت می کند ولی موافقت می کند تا بخش اعظم آن وجه نقد را در طی دوره ای خاص در همان کشور هزینه کند.

۳) معامله ای که در آن خریدار بخشی را به صورت پول و بخشی را به شکل کالا پرداخت می کند.

۴) معامله ای که فروشنده در آن کل وجه کالا را نقد دریافت می کند ولی موافقت می کند تا بخش اعظم آن وجه را طی دوره ای خاص در همان کشور هزینه کند.

۲۹- کدام گزینه از عوامل افزایش قیمت می باشد؟ (iranarze.ir)

- ۱) تقاضای کم محصول
۲) تقاضای بیش از حد محصول
۳) ظرفیت مازاد کارخانه
۴) وجود تورم رو به رشد در کشور.

۳۰- (تالیف سایت ایران عرضه) اعطای نمایندگی یعنی چه؟ (iranarze.ir)

۱) چشم پوشیدن از بعضی کنترل های مربوط به نحوه فروش کالاها و اینکه به چه کسانی فروخته شده اند.
۲) اندیشیدن در مورد بازار هدف و ملاحی زنجیره عرضه به سمت عقب.

۳) اعطای سیستمی مشارکت ها که به مؤسسه به منظور تأمین منافع، به بحث گذاشتن و ارائه محصولات خود ایجاد می کند.

۴) اعطای سیستمی از کانال های بازاریابی که عبارت از مجموعه خاصی از کانال های بازاریابی است که مؤسسه از آن استفاده می کند.

۳۱- (تهیه شده توسط ایران عرضه) کدام یک از گزینه های زیر نادرست است؟ (iranarze.ir)

- ۱) بازاریابی پست مستقیم مستلزم ارسال پیشنهاد بیانیه یادآوری کننده یا اقلامی دیگر به یک فرد است.
۲) بازاریاب های مستقیم با استفاده از فهرست های پستی شدیداً هدف گیری شده و برخی بخش های خاص هر ساله میلیون ها نامه تبلیغی به دیگر فروشندگان ارسال می کنند.
۳) پست مستقیم از اشتهار خاصی برخوردار نیست و امکان اندازه گیری پاسخ ها را ندارد.
۴) پست مستقیم امکان انتخاب بازار هدف را فراهم می کند.

۳۲- جدیدترین کانال های بازاریابی مستقیم به چه صورت است؟ (iranarze.ir)

- ۱) یکپارچه
۲) حضوری
۳) تلفنی
۴) الکترونیکی

۳۳- بارزترین نقطه اشتراک بازاریابی هیجانی و ویروسی در چیست؟ (iranarze.ir)

- ۱) بازاریابی شوک آور
۲) ایجاد اشتهار و معروفیت
۳) ارائه اطلاعات جدید و مناسب نام تجاری
۴) نمایان ساختن نام تجاری و ویژگی های آن از طریق ایجاد سر و صدای زیاد.