



سازمان آموزش فنی و حرفه ای کشور
اداره کل آموزش فنی و حرفه ای
استان تهران

سوالات استاندارد: کار آفرینی با رویکرد KAB (سطح تکمیلی)

شماره استاندارد: ۱۰۰۰۱۲

مدت آزمون: ۵۰ دقیقه
تعداد سوالات: ۳۰

روز آزمون: جمعه
تاریخ: ۹۶/۴/۹ ساعت: ۱۲,۰ - ۱۱,۰

اطلاع رسانی، اعلام نتایج و زمان برگزاری آزمونهای عملی
از طریق آموزشگاهها و مراکز مربوطه می باشد

اداره سنجش و ارزشیابی
اداره کل فنی و حرفه ای استان تهران

۱. کدامیک از جملات ذیل صحیح است؟

- الف. کسی که ایده‌های خود را به دیگران می‌فروشد و آنها را اجرا نمی‌کند کار آفرین نیست.
- ب. هر فرد کار آفرینی خلاق است اما هر فرد خلاقی کار آفرین نیست.
- ج. کسی که ایده دیگران را می‌خرد و آن را اجرا می‌کند کار آفرین نیست.
- د. کسی که کارمند دولت یا بخش خصوصی است کار آفرین محسوب نمی‌شود.

۲. کدامیک از گزینه‌های زیر در مورد خلاصه مدیریتی طرح کسب و کار صحیح است؟

- الف. خلاصه مدیریتی در طرح کسب و کار فقط شامل اطلاعاتی است در مورد مدیران شرکت.
- ب. خلاصه مدیریتی مطالبی است که برای مدیران ارشد سازمان خودمان نوشته می‌شود.
- ج. خلاصه مدیریتی در ابتدای فهرست طرح کسب و کار قرار می‌گیرد و نباید بیشتر از ۲-۳ صفحه باشد.
- د. خلاصه مدیریتی در انتهای فهرست طرح کسب و کار قرار می‌گیرد و حداقل باید ۱۰ صفحه باشد.

۳. قانون ۳۰-۳۰-۱۰ یعنی:

- الف. از ۳۰ طرح کسب و کار ۲۰ تای آن بررسی می‌شود و ۱۰ تای آن برای مصاحبه دعوت می‌شود.
- ب. از ۳۰ طرح کسب و کار ۲۰ تای آن اجرا می‌شود و ۱۰ تای آن در سال اول شکست می‌خورد.
- ج. هنگام ارائه طرح کسب و کار ۱۰ دقیقه وقت دارید تا ۲۰ موضوع را مطرح کنید و اندازه فونت اسلایدها بتان باید ۳۰ باشد.
- د. هنگام ارائه طرح کسب و کار ۱۰ موضوع را باید به ۲۰ نفر توضیح دهید و ۲۰ ایراد را جوابگو باشید.

۴. کدامیک از گزینه‌های زیر بعنوان تفکرات قلط و شیطانی در مورد طرح کسب و کار تلقی نمی‌شود؟

- الف. اهداف ← مأموریت ← دورنما ← استراتژی‌ها ← برنامه‌ها
- ب. دورنما ← مأموریت ← استراتژی‌ها ← اهداف ← برنامه
- ج. استراتژی‌ها ← دورنما ← مأموریت ← برنامه‌ها ← اهداف
- د. مأموریت ← دورنما ← اهداف ← استراتژی‌ها ← برنامه‌ها

۵. دورنمای شرکت باید موقعیت ...

- الف. کمتر از ۱۰ سال آینده شرکت را نشان دهد.
- ب. بین ۵ تا ۱۰ سال آینده شرکت را نشان دهد.
- ج. بیشتر از ۱۰ سال آینده شرکت را نشان دهد.
- د. بین ۱ تا ۵ سال آینده شرکت را نشان دهد.

۶. شایستگی محوری core competency شرکت یعنی:

- الف. جایگاه شایسته شرکت در بازار
- ب. شایسته‌سازی محور مدیریت منابع انسانی شرکت است
- ج. فعالیت‌ها و خدماتی که شرکت در آنها مزیت رقابتی و امتیاز ویژه‌ای دارد
- د. هیچکدام

۷. کدامیک از گزینه‌های زیر جزء هزینه‌های ثابت محسوب می‌گردد؟

الف. انرژی

ب. ابزار آلات مصرفی

ج. دستمزد مستقیم

د. حقوق مدیران تولید

۸. کدامیک از گزینه‌های زیر فرآیند صحیح امکان سنجی ایده‌ها را نشان می‌دهد؟

الف. بررسی امور فنی ← بررسی امور اقتصادی ← بررسی بازار

ب. بررسی بازار ← بررسی امور اقتصادی ← بررسی امور فنی

ج. بررسی امور اقتصادی ← بررسی بازار ← بررسی امور فنی

د. بررسی امور فنی ← بررسی بازار ← بررسی امور اقتصادی

۹. کدامیک از گزینه‌های زیر صحیح نیست؟

الف. بازاریابی واکنشی درصدد رفع نیازهای اظهار شده مشتری است.

ب. بازاریابی واکنشی درصدد رفع نیازهای واقعی مشتری است.

ج. بازاریابی خلاق درصدد رفع نیازهای پنهان مشتری است.

د. بازاریابی خلاق درصدد رفع نیازهای واقعی مشتری است.

۱۰. منابع مالی کارآفرینان بیشتر از کدام منبع تأمین می‌شود؟

الف. بانکها

ب. سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر

ج. مؤسسات قرض‌الحسنه

د. پس انداز شخصی و استقراض از خانواده و دوستان نزدیک

۱۱. گزینه هر چه ایده‌ها دورتر از ذهن، جسورانه‌تر و عجیب‌تر باشد بهتر است، جزء کدام تکنیک می‌باشد؟

الف. تکنیک P.P.C

ب. تکنیک بارش افکار

ج. تکنیک درنگ خلاق

د. تکنیک وارونه‌سازی

۱۲. از خصوصیات تکنیک POSSIBILITIES ؟

الف. کشف نیازهای پنهان و شناخته شده

ب. در کمترین زمان اطلاعات ورودی را در نزدیک‌ترین، شبیه‌ترین قالب ذهنی قرار می‌دهد.

ج. ایجاد تقویت و رشد و توسعه، استعداد و فرهنگ خلاقیت در فرد، خانواده، سازمان و جامعه

د. هیچکدام

۱۳. در کدام تکنیک درک جدید ماده اولیه برای مراحل بعدی فرآیند تفکر است و موجب خلاقیت می‌شود؟

الف. تکنیک وارونه‌سازی

۷. کدامیک از گزینه‌های زیر جزء هزینه‌های ثابت محسوب می‌گردد؟

- الف. انرژی
- ب. ابزارآلات مصرفی
- ج. دستمزد مستقیم
- د. حقوق مدیران تولید

۸. کدامیک از گزینه‌های زیر فرآیند صحیح امکان‌سنجی ایده‌ها را نشان می‌دهد؟

- الف. بررسی امور فنی ← بررسی امور اقتصادی ← بررسی بازار
- ب. بررسی بازار ← بررسی امور اقتصادی ← بررسی امور فنی
- ج. بررسی امور اقتصادی ← بررسی بازار ← بررسی امور فنی
- د. بررسی امور فنی ← بررسی بازار ← بررسی امور اقتصادی

۹. کدامیک از گزینه‌های زیر صحیح نیست؟

- الف. بازاریابی واکنشی درصدد رفع نیازهای اظهار شده مشتری است.
- ب. بازاریابی واکنشی درصدد رفع نیازهای واقعی مشتری است.
- ج. بازاریابی خلاق درصدد رفع نیازهای پنهان مشتری است.
- د. بازاریابی خلاق درصدد رفع نیازهای واقعی مشتری است.

۱۰. منابع مالی کارآفرینان بیشتر از کدام منبع تأمین می‌شود؟

- الف. بانکها
- ب. سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر
- ج. مؤسسات قرض‌الحسنه
- د. پس‌انداز شخصی و استقراض از خانواده و دوستان نزدیک

۱۱. گزینه هر چه ایده‌ها دورتر از ذهن، جسورانه‌تر و عجیب‌تر باشد بهتر است، جزء کدام تکنیک می‌باشد؟

- الف. تکنیک P.P.C
- ب. تکنیک بارش افکار
- ج. تکنیک درنگ خلاق
- د. تکنیک وارونه‌سازی

۱۲. از خصوصیات تکنیک POSSIBILITIES ؟

- الف. کشف نیازهای پنهان و شناخته شده
- ب. در کمترین زمان اطلاعات ورودی را در نزدیک‌ترین، شبیه‌ترین قالب ذهنی قرار می‌دهد.
- ج. ایجاد تقویت و رشد و توسعه، استعداد و فرهنگ خلاقیت در فرد، خانواده، سازمان و جامعه
- د. هیچکدام

۱۳. در کدام تکنیک درک جدید ماده اولیه برای مراحل بعدی فرآیند تفکر است و موجب خلاقیت می‌شود؟

- الف. تکنیک وارونه‌سازی

ب. تکنیک P.P.C

ج. تکنیک درنگ خلاق

د. تکنیک بارش افکار

۱۴. مفهوم تکنیک وارونه‌سازی و تکنیک درنگ خلاق چیست؟

- ا. درک جدید ماده اولیه برای مراحل بعدی قرآیند تفکر است و موجب خلاقیت می‌شود- تلاش دهنده تلاش آگاهانه ما برای خلاق بوده است.
- ب. رهایی از فرضیه‌های ضبط اطلاعات زمینه‌ای، در کمترین زمان اطلاعات ورودی را در نزدیک‌ترین و شبیه‌ترین قالب ذهنی قرار دارد - خلق کردن وسایل جدید
- ج. الف و ب د. هیچکدام

۱۵. گزینه Eliminate یعنی:

- ا. ساده سازی فرآیندهای سازمان
- ب. خلق کردن وسایل جدید
- ج. تغییر موادی به مواد دیگر
- د. در آوردن وسایل از حالات واقعی خود

۱۶. هدف از راه‌اندازی کسب و کار چیست؟

- ا. اینکه شخص بتواند ساعات بیشتری را کار کند تا نیاز خود را بر آورده کند.
- ب. اینکه شخص بتواند با کار و داشتن شغل مناسب امرار معاش کند.
- ج. اینکه شخص بتواند از طریق کالا یا خدمات و فروش آن به مردم سود کسب کرده و به جامعه خود خدمت کند.
- د. هیچکدام

۱۷. اهداف کسب و کار:

- ا. برای حفظ موجودیت و ابقای خویش و اینکه در بازار سهم بیشتری داشته باشد.
- ب. اینکه محصولاتی تولید کنند که بالاترین کیفیت ممکن را داشته باشد.
- ج. اینکه هدف بعضی‌ها کسب سود نباشد و به دنبال فعالیت‌های خیرخواهانه باشند مثل مؤسسات خیریه.
- د. تمامی موارد

۱۸. بالا بردن کیفیت زندگی و توسعه فن آوری از خصوصیات کدام کسب و کار می‌باشد؟

- ا. کسب و کار متوسط
- ب. کسب و کار کوچک
- ج. کسب و کار بزرگ
- د. هیچکدام

۱۹. برای راه‌اندازی کسب و کار چه مهارت‌هایی لازم است؟

- ا. مهارت ارتباطی - ایجاد ارتباط شبکه‌ای - رهبر بودن
- ب. ارائه طرح‌های کسب و کار - مهارت گفت و شنود فردی یا گروهی ضروری است.

- ج. الف و ب
د. نیاز به مهارت و اعتماد به نفس ندارد.

۲۰. اولین قدم در راهاندازی کسب و کار چیست؟

- ا. برداشتن مهارت
ب. ارائه طرح‌های کسب
ج. رهبر بودن
د. نوع کسب و کار

۲۱. نیاز به استقلال طلبی و تحمل ابهام جزء کدام ویژگی است؟

- ا. نیاز به ویژگی‌های D1۰
ب. از ویژگی‌های کارآفرینی
ج. از ویژگی‌های مدیریت
د. از ویژگی‌های موفقیت

۲۲. هدف کلی از کارآفرینی چیست؟

- ا. آشنایی با نحوه فعالیت شرکتها و مراکز تولیدی و کشاورزی و خدماتی
ب. بدنبال راه حل تازه برای مشکلات
ج. اطلاعات لازم برای تأسیس و اداره یک واحد کسب و کار
د. موارد الف و ج

۲۳. Dedication و Decisiveness چیست؟

- ا. وقت کار - قاطعیت
ب. قاطعیت - وقف کار
ج. اهل عمل - وقت کار
د. قاطعیت - عزم و اراده

۲۴. ترتیب روند رشد و توسعه جهانی:

- ا. اختراع - کارآفرینی - تولید انبوه - کارآفرینی سازمانی
ب. تولید انبوه - کارآفرینی سازمانی - کارآفرینی - اختراع
ج. کارآفرینی سازمانی - تولید انبوه - اختراع - کارآفرینی
د. اختراع - کارآفرینی سازمانی - تولید انبوه - کارآفرینی

۲۵. کاربردهای تفکر خلاق کدامند؟

- ا. بهبود، حل مسئله ارزش و فرصت آینده و انگیزش
ب. انگیزش - تجربه - رهایی و ...
ج. تعصب پیش فرض‌ها و عادات

د. تجربه - اتفاق پیشامد و اشتباه - گریزاندیش

۲۶. معجونی است از کنجکاوی لذت و میل به عملی کردن چیزها، تلاشی آگاهانه سنجیده برای مثبت فکر کردن از ویژگی‌های کدام تکنیک ۶ کلاه می‌باشد؟

ا. کلاه آبی

ب. کلاه سبز

ج. کلاه زرد

د. کلاه سرخ

۲۷. افرادی که به دنبال راه‌اندازی یک کسب و کار جدید هستند بیشتر به کدام منظور از تحقیقات بازار استفاده می‌نمایند؟

ا. تقویت رقابت

ب. کشف نیازها

ج. توسعه محصول

د. ایجاد نیاز

۲۸. بخشی از برنامه کسب و کار که کارآفرین، خود و دیگران را قانع می‌سازد که برای محصولات خدمات کسب و کارش، بازار وجود دارد و طرح‌های فروش با موفقیت انجام خواهد شد، نام دارد.

ا. خلاصه اجرایی

ب. بخش ضمانت و مراجع

ج. شرح کسب و کار

د. بخش بازاریابی

۲۹. چه نوع شرکتی است که بین عده‌ای از صاحبان حرف تشکیل می‌شود و شرکاء مشاغل خود را برای تولید و فروش اشیاء یا اجناس به کار می‌برند و حداقل دو ثلث اعضاء اداره کننده باید از شرکایی انتخاب شوند که حرفه آنها موضوع عملیات شرکت است؟

ا. شرکت نسبی

ب. شرکت تعاونی تولید و مصرف

ج. شرکت مختلط سهامی

د. شرکت تضامنی

۳۰. بیشترین سهم تولید در جامعه اطلاعاتی در اختیار کدام گروه است؟

ا. دارندگان سرمایه

ب. دارندگان زمین

ج. دارندگان دانایی

د. دارندگان نرم‌افزار و ابزارهای دیجیتالی