





نام:

نام خانوادگی:

محل امضا:

Invilor

صبح جمعه ۹۶/۱۰/۸

اگر دانشگاه اصلاح شود مملکت اصلاح میشود.) آمام خمینی (ر

جمهوری اسلامی ایران وزارت علوم، تحقیقات و فنّاوری سازمان سنجش آموزش کشور

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر «گارشناسی ارشد» دانشگاه پیام نور ـ دیماه سال ۱۳۹۶ (نوبت هجدهم) رشتهٔ مدیریت بازرگانی ـ گرایشهای بازاریابی (کد ۱۰۸۳)، بازرگانی بین المللی (کد ۱۰۸۵)، بازرگانی داخلی (کد ۱۰۸۶)، تجارت الکترونیکی (کد ۱۰۸۷)، کار آفرینی (کد ۱۰۸۸) و مدیریت استراتژیک (کد ۱۰۸۹)

عنوان مواد امتحاني، تعداد و شمارهٔ سؤالات

ردیف	مواد امتحاني	تعداد سؤال	از شمارهٔ	نا شمارة
١	مديريت منابع انساني پيشرفته	۲٠	١	7+
٢	مدیریت استراتژیک پیشرفته	۲٠	71	۴.
٣	نظریههای سازمان و مدیریت پیشرفته	۲٠	41	9+
16	زبان تخصصی	٣٠	91	9+
	تعداد سؤال: ۹۰	مدت پاسخگویی: ۱۲۰ دقیقه		

این آزمون نمرهٔ منفی ندارد.

استفاده از ماشین حساب مجاز نیست.

حق جاب، تكثير و انتشار سؤالات به هر روش (الكترونيكي و...) پس از برگزاري آزمون، براي تمامي اشخاص حقيقي و حقوقي تنها با مجوز اين سازمان مجاز ميباشد و با متخلفين برابر مقررات رفتار ميشود.

ب گرامی، عدم درج مشخصات و امضا در مندرجات جدول ذیل، بهمنزلهٔ عدم حضور شما در جلسهٔ آزمون است.	% داوطلب
ى با شمارهٔ داوطلبى در جلسهٔ این آزمون شرکت مىنمایم.	اينجانب
Section of the control of the contro	X
AAR2 1.39Cam	
تابع انساني پيشرفته:	مديريت
ام نوع اعتمار به ارتباط نهرات آرمون داوطلبان با عملکرد شغلی آینده آنان اشاره دارد؟	ا- كد
سازه ۳) پیش بینی ۴) آلفا	(1
تراتژی منابع انسانی تسهیل کنندگی، همسو با کدام استراتژی بنگاه است؟	
ترغیب نوآوری (۲) ارتقای کیفیت ۳) مدیریت هزینه ۴) رقابت شدید	
فرایند انتخاب کدام استراتری فقط بر تناسب با سازمان تأکید میشود؟	
نیروهای آزاد ۲۱ نخبگان مثمهد ۳) کارکنان مزدور ۴) سربازان وفادار	
کدام رویکرد، سازمان اقدامات منابع انسانی خویش را در جهت درونیسازی و کاهش هزینههای کسب و	
کارگیری منابع انسانی مطلوب برنامهریزی و انتخاب مینمایند؟	
نهادگرایی	
قدرت _ وابستگی ۴) هرینههای مبادله _ نمایندگی	
رت تغییر در بلندمدتِ کدام روشهای جبران کمبود منابع انسانی کم است؟	
استخدام جدید _ آموزش مجدد ۲) کاهش خروج _ برون سپاری	
نوآوری تکنولوژیک ـ برونسپاری ۴) استخدام جدید ـ نوآوری تکنولوژیک	
دول جایگزینی و فهرست موجودی شایستگیها، بهترتیب، جزو روشهای برآورد کدام مورد در برنامهریزی در داد بازد با در د	
ابع انسانی است؟	
عرضه _ تقاضا ٢) عرضه _ عرضه ٢) تقاضا _ عرضه ۴) تقاضا ح تفاضا	
ارت انسانی و محیط تفکر، به ترتیب، جزو کدام عوامل در رویکرد ادوارد هٔی (Edward N Hay) می باشند؟	
دانش ـ دانش ـ ۱۰ دانش ـ ۲) دانش ـ حل مسأله ۳) پاسخگویی ـ دانش ۴) پاسخگویی ـ پاسخگویی ـ پاسخگویی . مانش ۱۳ پاسخگویی . پاسخگویی شرامتیازی و طبقهبندی، به تر تیب، جزو کدام روشهای ارزشیابی مشاغل میباشند؟	
ک امی کیفی ۲) کمی - کمی ۳) کیفی - کیفی ۴) کیفی - کیفی ۴) کیفی - کمی	
ریه دو عاملی و مدل ویژگیهای شغلی، به ترتیب، جزو کدام رویکرد طراحی شغل میباشند؟	
ریه تو همتی و همان ویر می می همتی، به در میب، جرو عمام رویماره کرا می سمل می بست. انگیزشی ـ سیستمی	
انگیزشی ـ ارگونومیک ۴) مدیریت علمی ـ مدیریت علمی	
اجعه مستقیم و کارمندیابی الکترونیکی، بهترتیب، جزو کدام روشهای کارمندیابی هستند؟	
بیرونی ـ درونی ۲) بیرونی ـ بیرونی ـ بیرونی ۳) درونی ـ درونی ۲ درونی ـ بیرونی	

-11	طبق مراحل كارمنديابي فبا	، از تعیین تعداد و نوع منابع	انساني مورد نياز كدام مرحلا	باید انجام دیرد؟
	۱) تدوین شرح شغل و شرایا		۲) شناسایی منابع کارمندیاب	, c
	۳) تعیین روش کارمندیابی		۴) تهیه فهرست افراد واجد ،	برايط
-17			نانداردهای ارزیابی عملکرد ه	ستند؟
	<u>۱</u>) نسبی ـ مطلق	۲) نسبی ـ نسبی	۳) مطلق ـ نسبی	۴) مطلق ـ مطلق
77			ظیفهشناسی و رفتارهای کار:	
			۳) رفتاری	
	در کدام نوع حامعه پذیری،			
	()متغير			۴) غیررسمی
-10	آزمون و چسلر و آزمون RE	G ، بهترتیب، جزو کدام نوع	آزمونها هستند؟	
	۱) توانایی جسمی و ذهنی	. توانایی جسمی و ذهنی	۲) توانایی جسمی و ذهنی ـ	شخصيت
	۳) شخصیت ـ شخصیک		۴) شخصیت ـ توانایی جسم	ی و ذهنی
-18	کدام مورد در برگیرندهٔ اطا	عاث حاصل از مقایسات بیرو	نی و درونی است؟	
	۱) درجات پرداخت		۲) سیاست پرداخت	
	۳) اطلاعات مربوط به بررس	ي بازار	۴) اطلاعات مربوط به بررسے	, شغل
-17	طبق كدام نظريه حقوق و	ستمزد، حقوق باید غذا، پوت	اک و مسکن فرد را پوشش	هد تا وی بتواند به بقای خود
	ادامه داده و زندگی حداقلے	داشته باشدی		
	۱) بهرهوری		القرار	۴) هزینه زندگی
-11	بورس تحصیلی و بیمه درما	نی، به تر تیب، جزو کدام نوع	جبران خدمات مالی است؟	
	۱) مستقیم نقدی ـ مستقیم	نقدى	۲) مستقیم نقدی ـ غیرمست	ليم
	۳) غیرمستقیم ـ مستقیم نه	دى	۴) غيرمستقيم ـ غيرمستقي	
-19	خطای شاخ در قالب کدام	عطا مطرح مىشود؟		
		۲) کلیشهای		
- ۲ +	در کدام نوع جلسه بازخو	ِ مدیر نمرہ کارمند را اعلام	میکند و از وی درخواست	یکند که دلایل اخذ نمره را
	توضيح دهد؟		2	
	۱) ارزیابی	٢) حل مسأله	۳) گفتن و متقاعد کردن	۲) گفتن و گوش دادن
مديري	بت استراتژیک پیشرفته:			
	21			
-71	«میزان آلایندههای وارد ش		سی رضایت جامعه» بیانگر ک	•
	۱) متقدم	۲) متأخر	۳) قضاوتی	۴) شمارشی

۲) یکپارچگی رو به جلو ۳) یکپارچگی رو به عقب ۴) یکپارچگی افقی ۳۳ دراستراتژیهای «ST» کدام نوع استراتژیها به کار می روند؟ ۴) محافظه کارانه ۳) رقابتی ۲) تهاجمی ۱) تدافعی

۳۲ استراتژی در کدام مورد به معنای تملک یا افزایش کنترل بر روی شرکتهای رقیب است؟

۱) توسعه بازار

-74	${\mathbb E}$ ماتریس سوات و ماتریس	IF] ، به تر تیب، جزء کدام مرا	حل در چارچوب جامع تدویر	ن استراتژی میباشند؟
	۱) تصمیم گیری ـ ورودی	۲) مقایسه ـ ورودی	۳) ورودی ـ ورودی	۴) ورودی ـ تصمیم گیری
-۲۵	در کدام نوع استراتژیها، س	مازمانها سعی میکنند در ک	سب و کار جدید و نامرتبط ب	با کسب و کار فعلی وارد شوند
	و محصولات تولیدی کسب	و کار جدید را به مشتریان ک	سب و کار فعلی عرضه کنند؟	9
	۱) تنوع همگون	۲) تنوع افقی	٣) تنوع ناهمگون	۴) توسعه محصول
79	استراتژی خوشهای و استرا	تژی تأکید بر سودآوری، بهتر	تیب، جزو کدام دسته استرا	تژیها هستند؟
	1) مشارکتی ـ ثبات	۲) رشد _ رشد	۳) ثبات ـ رشد	۴) انقباضی ۔ ثبات
		عنوان یک نیروی میانجی یا ه		
	۱ استراتژی به عنوان الگو		۲) استراتژی به عنوان نیرنگ	2
	۳) استراتژی به عنوان طرح		۴) استراتژی به عنوان موقع	بيت
-T1	استراتژی تولید به هنگام (۲	JI) مرقالب كدام استراتژى	، مطرح می شود؟	
	۱) تولید انبوه	۲) بهبود مستمر	۳) تولید قطعهای	۴) تولید سفارشی
- 49	در کدام استراتژی، دو یا	چند سازمان یک شرکت	تضامنی موقت تشکیل می	ی دهند و برای بهرهبرداری از
	فرصتهای موجود در محید	ل به صورت مشترک عمل می	کنند؟	
	۱) نمایندگی فروش		۲) قراردادهای امتیاز	
	۳) سرمایه گذاری مشترک		۴) کنسرسیوم خدمات متقا	ابل
- 1 +	کدام مورد، دربرگیرنده تما	م صنایع و گسب و کارهایی	هستند که در حال حاضر	وجود ندارند و بیانگر فضاهای
	ناشناختهٔ بازار هستند؟			
	۱) اقیانوس آبی	۲) اقیانوس قرمز	۳ تیپ استراتژبک	۴) گروه استراتژیک
-31	«استراتژی تنوع» جزو کداه	م دسته از استراتژیها است؟	XC	
	۱) رشد	۲) ثبات	۳) کاهش	۴) مشارکت
$-$ $^{\kappa}$ $^{\kappa}$	افزایش میزان خرید با دادن	، تخفیف برای مصرف بیشتر،	، جزو گزینههای استراتزیک	
	۱) توسعه محصول	۲) توسعهٔ بازار وی در بازار راکد» و استراتژو	۳) نفوذ در بازار	۴) تنوع همگون
- 3 7				است) ﴿
	۱) ستارهها	۲) گاو شیرده	۳) علامت سؤال	۴) سگدها
-44		ی اگر قدرت کم و تمایل زیاد		
		۲) راضی نگهداشتن		
-30	اگر موانع خروج و موانع ورو	ود هر دو بالا باشد، جذابیت د	ر صنعت چگونه است؟	
	۱) عالی	ود هر دو بالا باسد، جدابیت د ۲) متوسط ستدانشد کشد کت درای اعلاد	۳) مناسب	۴) بسیار کم
-48	مام مورد، مستعمر المعارف	سعر الرياف سر فق براي اعرد	م یک موصع کی در احق رید	المالي بمعالمات السال
	۱) چشمانداز	۲) مأموريت	۳) نیت استراتژیک	۴) ارزشهای استراتژیک
-41	در کدام شیوه طراحی چشه	م انداز، فرض بر این است که	محیط سازمان بدون تغییر و	دست نخورده باقی میماند؟
	۱) نامحدود	۲) محدود	۳) مبتنی بر بازار	۴) مبتنی بر محصول
-31	تعیین هدفهای سالانه و س	یاستها، جزو کدام مرحله بر	رنامهریزی استراتژیک طبق	مدل دیوید است؟
	۱) اجرا	۲) تدوین	۳) ارزیابی	۴) اثربخشی

۳۹ یادگیری دو حلقهای به کدام بعد تفکر استراتژیک مربوط میشود؟

۴) ویژگیها	۳) کارکردها	۲) ماهیت	۱) فرایند	
		، خارجی در کدام مدل برنامه		-4.
۴) اندروز	٣) لورنژولاونج	۲) وایتمن	۱) دیوید	×
		فته:	مای سازمان و مدیریت پیشر	نظريه
ستانداردشدگی هستند؟	یتها دارای سطح بالایی از ا	مديداً ساختارمند بوده و فعال	در کدام صنعت، شرکتها ش	-121
خه	۲) شرکتهای تولید دوچر-	ِ رايانه	۱) خرده فروشان	
		ازمانهای دارای پیچیدگی		-47
		۲۲ فرایندی		
<یی، اصولی و نظاممند به کار	ی میتوانند به شیوهای عقا	متعددی برخوردار بوده، ول	کدام فناوری از استثنائات گرفته شوند؟	
۴) صنعتگرانه	۳) غیرتکراری	۲) مهندسی	۱) تکراری	
		در مورد فناوری، انتخاب اس		_66
	۳) کاهش عدم اطمینان		۱) ساختار سازمان	12.10
			رابطه عدم تمرکز با انگیزش	-40
قویت می کند.	۲۲ عدم تمرکز انگیزش را ت		۱) عدم تمركز انگيزش را تف	
قویت م <i>ی ک</i> ند.	۴) انگیزش مدم تمرکز را ت	سعىف مى كند.	۳) انگیزش عدم تمرکز را تف	
		ی پیوسته مستمر، رسمیت، ب	در فناوری متمرکز و فناوری	-49
۴) متوسط _ کم		۲) زیاد _ متوسط		
		های آیندهنگر، بهتر تیب، چأ		-41
۴) غیرمتمرکز _غیرمتمرکز				
لاند و کل سیستم با محیطش				-47
			سازگاری دارد؟	
۴) اقتصادی	۳) اجتماعی	۲) انطباقی	۱) نگهدارنده	
ان به صورت یک الگو در جریان				-49
			تصميمات مهم ظهور پيدا ه	
۴) جزئی ـ تاریجی	۳) نوظهور	۲) تکاملی	۱) طرحریزی	
ایپ و ارسال کنند» بیانگر کدام	ی فرمی خاص در دو نسخه تا	ن هزینههای پرداختی را رو <u>ی</u>	عبارت«کارکنان باید گزارش	-å•
			مورد است ؟	
۴) خطمشی	۳) رویه	۲) روش	۱) قانون	
	کدام مورد میشود؟	ی هماهنگی و کنترل، موجب	تقسیم کار به منظور تسهیل	-01
۴) تمرکز سطح پایین	٣) تمركز سطح بالا	٢) رسميت سطح بالا	۱) رسمیت سطح پایین	
		رتبط است؟	عدم تمركز با كدام مورد مر	-54
۴) رسمیت سطح بالا	۳) پیچیدگی سطح بالا	۲) پیچیدگی سطح پایین	۱) رسمیت سطح پایین	

		م است؟	زای ساختاری سازمانی، کدا	۵۱- بحث انگیز ترین جزء از اج		
	۴) حرفهگرایی	۳) رسمیت	۲) پیچیدگی	۱) تمرکز		
				۵۱ عدم تمرکز احتمال انباشت		
د	۴) بستگی به محیط داره	۳) کاهش میدهد		۱) تغییر نمیدهد		
				۵۱ محیط کدام دو نوع ساختا		
	۴) ادهوکراسی و بخشی	۳) بخشی و حرفهای	۲) ماشینی و بخشی	۱) ماشینی و ساده		
				۵۶- تصمیه گیری در بوروکراس		
	۴) متمرکز _ متمرکز	کز ۳) متمرکز ـ غیرمتمرکز				
	*			۵۱ - تعداد وظایف ویژهای که د		
	۴) تفکیک		ر ۲) تفویض اختیار	553 555 555		
	· صورت غیررسمی است؟			۵۷- در کدام مرحله حیات ساز		
	۴) پیچیده شدن ساختار		۲) شکل گیری اولیه			
-) <u>(</u>) <u>(</u> ,, (,		33 46	۵۰- «طرحهای اقتضایی» موض		
	داء ا متا (۴	ب سارسی ہست. ۳) بستہ _ عقلایی				
				۱۰) بار - عمارت ۶۰ - عبارت «هر گروه از فعالید		
ن بر د،	ایر که طرح واحدی به دار شخ	ا داری، باید بدوسیت یک س		هدایت و رهبری شود» بیا		
	۴) وحدت جهت	۳) وحدت فرماندهی		۱) نظم		
	۱) وحدث جهت	۱) وحدث فرماندهی	۱) سلسله مراتب	۱) نظم		
				المنتخدمة المناف		
		Y' ()		بان تخصصی:		
- 1	PART A: Vocabula					
	<u>Directions</u> : Choose the word or phrase (1), (2), (3), or (4) that best completes each sentence.					
	Then mark the answer	on your answer sneet.				
61-				there are many different		
	information.	methods for contac	ting customers to	them with		
	1) recognize	2) conduct	3) discuss	4) provide		
62-				nitiated efforts to set up		
_		tion and persuation in	_			
62	1) coordination		3) identification			
63-		o not receive any m for social		their contributions; they		
	1) supportive		3) intangible			
64-	, 11		_	is and weaknesses of the		
852 E	_	an image perspective.		THE PROJECT OF BUILDING THE TAX THE TAX THE		
	1) delegating		3) exempting	4) allocating		
	-)	2) 4555551115	o) ontompung	i) anocacing		

as a wholly owned subsidiary.

2) duplication

3) emergence

4) positioning

1) commitment

66-	The Internet is a/an med	ium that is becoming	g an integral part of
	communication strategy, and even busines	s strategy, for many co	mpanies.
		3) interactive	
67-	Not only must a package attract and ho		
	communicate information on how to use	the product,	its composition and
	content.		
	1) divulge 2) prevail	3) enhance	4) offer
68-	A small yet rapidly evolving market for	Islamic products is con	mprised of some of the
	of other religions in non-Musl	im countries.	
	1) documents 2) adherents	3) portions	4) detectives
69-	Positioning has been defined as the art and	d sciences of fitting the	product to one or more
	segments of the broad market in such	a way as to set it	apart from
	competition.		
	1) meaningfully 2) regretfully	3) figuratively	4) di tically
70-	The marketer will identify		segmenting and will
	recognize the limitations of demographics.		3
	1) viable 2) feasible	3) distinct	4) astute
DA	DT D. Cl. T. 4	AUT	

PART B: Cloze Test

<u>Directions</u>: Read the following passage and decide which choice (1), (2), (3), or (4) best fits each space. Then mark the correct choice on your answer sheet.

71- 1) Like	2) Alike	3) Similar	4) Similarly
72-1) attempts	2) involves	3) provides	4) appeases
73- 1) used	2) using	3) that used	4) which using
74- 1) credibility	2) subsidiary	3) resistance	4) estimation
75- 1) skeptical	2) complicated	3) different	4) arrogant

PART C: Reading Comprehension

<u>Directions</u>: Read the following three passages and answer the questions by choosing the best choice (1), (2), (3), or (4). Then mark the correct choice on your answer sheet.

PASSAGE 1:

As marketers become more sophisticated and develop a better understanding of IMC, they are recognizing that it involves more than just coordinating the various elements of their marketing and communications programs into a "one look, one voice" approach. As IMC evolves, it is being recognized as a business process that helps companies identify the most appropriate and effective methods for communicating and building relationships with customers and other stakeholders. Don Schultz of Northwestern University has developed what many think is a more appropriate definition of IMC, as follows:

Integrated marketing communication is a strategic business process used to plan, develop, execute and evaluate coordinated, measurable, persuasive brand communications programs over time with consumers, customers, prospects, employees, associates and other targeted relevant external and internal audiences. The goal is to generate both short-term financial returns and build long-term brand and shareholder value.

There are several important aspects of this definition of IMC. First, it views IMC as an ongoing strategic business process rather than just tactical integration of various communication activities. It also recognizes that there are a number of relevant audiences that are an important part of the process. Externally these include customers, prospects, suppliers, investors, interest groups, and the general public. It also views internal audiences such as employees as an important part of the IMC process. Schultz also notes that this definition reflects the increasing emphasis that is being placed on the demand for accountability and measurement of the outcomes of marketing communication programs as well as marketing in general.

76- The best title for this passage is -----.

- 1) Evaluation of the Strategic Role of IMC
- 2) A Contemporary Perspective of IMC
- 3) One Look, One Voice Approach
- 4) Don Schultz, the Creator of IMC

77- The definition of IMC presented here -----.

- 1) includes various elements of marketing communications and their functions
- 2) shows that IMC is only a strategic business process
- 3) reveals the importance of evaluating the results of both marketing communication programs and marketing in general
- 4) is a mere tactical integration of different communication activities

78- The word "ongoing" in paragraph 3 is closest in meaning to -----.

- 1) continuous
- 2) extensive
- 3) convincing
- 4) valuable

79- The relevant audiences, as it's mentioned in the passage, -----

- 1) are particular groups of customers within the predetermined market
- 2) are employees as an important part of the IMC process
- 3) include customers, prospects, suppliers, investors, interest groups, and the general public
- 4) are classified as external and internal ones

80- The aim of IMC, according to Don Schultz, is to -----

- 1) produce short-term financial returns as well as long-term brand and shareholder value
- 2) keep a company's marketing and communication efforts changeable
- 3) create brand awareness among the target markets
- 4) assess general attitudes toward the brand before and after marketing

PASSAGE 2:

Advertising is a valuable tool for building company or brand equity as it is a powerful way to provide consumers with information as well as to influence their perceptions. Advertising can be used to create favorable and unique images and associations for a brand which can be very important for companies selling products or services that are difficult to differentiate on the basis of functional attributes. Brand image plays an important role in the purchase of many products and services, and advertising is still recognized as one of the best ways to build a brand.

The nature and purpose of advertising differ from one industry to another and/or across situations. Companies selling products and services to the consumer market generally depend heavily on advertising to communicate with their target audiences as do retailers and other local merchants. However, advertising can also be done by an industry to <u>stimulate</u> demand for a product category such as beef or milk. Advertising is also used extensively by companies who compete in the business and professional markets to reach current and potential customers. For example, business-to-business marketers use advertising to perform important functions such as building awareness of the company and its products, generating leads for the sales force, and reassuring customers about the purchase they have made.

81- Brand image, as you inferred from the passage, -----

-) is one of the most effective methods for changing public perception
- 2) plays an important role in designing the products
- 3) has a positive effect on sales
- 4) is the general impression of a product in the seller's mind

82- According to the passage, advertising -----

- 1) helps the company to be informed about the products in the market
- 2) is one of the best ways of both giving information to buyers and affecting their thoughts
- 3) is a process by which a product or service is sold to potential customers
- 4) has served a critical purpose in businesses by enabling sellers just to introduce their products

- 83- The word "stimulate" in paragraph 2 could best be replaced by ------
 - 1) affect
- 2) arouse
- 3) convey
- 4) recognize
- 84- Advertising for business-to-business marketers is a/an -----
 - 1) means for doing some influential activities in marketing
 - 2) essential tool for improving the quality of products
 - 3) way to reach current and potential customers with no need for competition
 - 4) short-term objective of remaining in a competitive atmosphere
- 85- Which of the following statements is implied in the passage?
 - 1) Using just functional attributes cannot always help companies to differentiate their services in the market.
 - 2) Nowadays advertising incurs high costs.
 - 3) Advertising is the best-known form of promotion, probably because of its pervasiveness.
 - 4) Nearly all companies and industries advertise with one similar goal.

PASSAGE 3:

One of the basic principles of strategy development is that there must be a fit between environmental conditions and a business's strategy. Managers often assume that the business will continue to operate as it had in the past. They assume there will be a placid environment where there is very little change. But most international businesses operate in a turbulent environment where environmental change often is rapid and unpredictable. Businesses operating in placid environment can develop strategic plans for longer time periods. Businesses operating in turbulent environments must develop strategic plans for shorter time periods. For example, businesses in technology industries operate where there is rapid change in both products and competitors. High-technology industries have planning cycles of about 18 months.

Businesses operate in a microenvironment which includes environmental factors that influence the economy, governments, legal environment, technology, ecology, social cultural factors, and competition. Businesses can experience environmental shocks, which are rapid changes in the microenvironment. The fall of the Iron Curtain and communism in Europe in the 1990s and terrorist attacks on September 11, 2001 in the United States were environmental shocks. There are a number of factors that influence the strength of the current international environment. They include rapid changes in technology, competition, consumer demand, and political and legal environments.

86- This passage is mainly about -----.

1) approaches to planning

- 2) strategic planning processes
- 3) environment strategy fit
- 4) international strategies
- 87- The fall of the Iron Curtain is a/an -----
 - 1) example of a rapid change in a microenvironment
 - 2) sample showing the terrorists attacking the microenvironment
 - 3) kind of business operating in a microenvironment
 - 4) environment created by companies with weak strategic planning

- 88- How many factors mentioned here affect the strength of the current international environment?
 - 1) A lot of factors
- 2) Five factors
- 3) Few factors
- 4) Four factors

- 89- High-technology industries -----
 - 1) allow a business to be stable in response to a changing environment
 - 2) try to influence different environments
 - 3) develop their strategic plans for long time periods
 - 4) face rapid changes in products and competitors
- 90- Today most international businesses -----
 - 1) can develop their strategies in a calm and peaceful atmosphere
 - 2) work in a rapid and foreseeable condition
 - 3) work in an environment controlled by several factors
 - 4) operate in an environment with very little change

