مركز آموزش اي عالى آزاد فراكير بيام نور اسان البرز

www.faragir.net (048) m k k B B V k A

کد کنترل

573

- برگزاری کلاسهای آموزشی ترم اول کارشناسی ارشد فراگیر دانشگاه پیامنور - ارائه کتب و جزوات کمک آموزشی (با سوالات سنوات گذشته با پاسخ تشریحی) - مشاور ههای تخصصی و کاربردی جهت انتخاب رشته تحصیلی و انواع گرایش - بستههای خودخوان جهت ارسال به شهرستانها

صبح جمعه 94/9/74



«اگر دانشگاه اصلاح شود مملکت اصلاح می شود.» امام خمینی (ره)

جمهوري اسلامي ايران وزارت علوم، تحقیقات و فنّاوری سازمان سنجش آموزش كشور

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر «کارشناسی ارشد» دانشگاه پیام نور- آذرماه سال ۱۳۹۷ ـ (نوبت نوزدهم)

رشتة مديريت بازرگاني

گرایشهای بازاریابی کد (۱۰۶۴)، بازرگانی بینالمللی کد (۱۰۶۵)، بازرگانی داخلی کد (۱۰۶۶)، تجارت الکترونیکی کد (۱۰۶۷)، کارآفرینی کد (۱۰۶۸) و مدیریت استراتژیک (کد ۱۰۶۹)

مدت پاسخگویی: ۱۲۰ دقیقه

تعداد سؤال: ۹۰

وان مواد امتحانی، تعداد و شمارهٔ سؤالات

تا شمارهٔ	از شمارهٔ	تعداد سؤال	مواد امتحانی	رديف
T •	1	7.	مديريت منابع انساني پيشرفته	1
۴.	* 11	۲.	مديريت استراتزيك پيشرفته	
۶٠	41	۲٠	نظریههای سازمان و مدیریت پیشرفته	W .
۹٠	81	٣٠	زبان تخصصی	F

استفاده از ماشین حساب مجاز نیست.

این آزمون نمرهٔ منفی ندارد.

مق چاپ، تکثیر و انتشار سؤالات به هر روش (الکترونیکی و...) پس از برگزاری آزمون، برای تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی تنها با مجوز این سازمان مجاز می باشد و با متخلفین برابر مقررات رفتار می شود.

				
し 米	وطلب گرامی، عدم درج مشغ	مصات و امضا در مندرجات ج	دول ذیل، بهمنزله عدم حضو	ور شما در جلسهٔ آزمون است.
ایذ	جانب	با شمارهٔ داوطلبے	يدر جلسهٔ	این آزمون شرکت مینمایم.
مدير	بت منابع انسانی پیشرفته			
-1	روش شبیهسازی و تحلیل	زنجيرة ماركف، بهترتيب، جز	و روشهای بر آورد کدام مور	رد در برنامهریزی منابع انسان
	است؟			
		۲) تقاضا _ تقاضا		
-	اضافه کاری و کارکنان موقد	ه از لحاظ قدرت تغییر در بلن	دمدت، به تر تیب، چگونه هس	تند؟
		۲) زیاد - کم		۴) کم _ زیاد
-٣		ان، بهترتیب، جزو کدام روش	and the second s	
		۲) بیرونی ـ درونی		۴) درونی ـ درونی
-4	آزمون «هالند» و «مینه سو	تا» به تر تیب، جزو کدام آزمو		
	۱) شخصیت ـ شخصیت		۲) شخصیت ـ توانایی جسه	
		ـ شخصيت	۴) توانایی جسمی و ذهنی	
-۵		توالی اقدامات ناشناخته، مبه		
		۲) متغیر		
-8		برخی از شرکتها برای اطمیا در		
	۱) قابلیت پذیرش	۲) عینیت	۳) روایی	۴) پایایی
-Y	***	رد، رویکردی فرایندگراست ۲۷ خوا		
- X	۱) فنی نگهداری در استراتژی کار	۲) رفتاری	۳) ویژگیها	۴) نتیجهای
-//	ا کنهداری در استراتری در ۱) پذیرش ترک خدمت	عان هردور چعونه است.	۲) حفظ کارکنان وفادار	
	۳) پدیرس ترت حست۳) حفظ افراد با عملکرد بالا		۴) اخراج افراد با عملکرد پا	
_9		شغل، فعالیتهای هر شغل به		
	۱) مقیاس مشترک		۲) تحلیل شغل فلیشمن	
	۳) تحلیل پست		۴) شرح پست مدیریت	
-).		ویکرد طراحی شغل مورد اس		
		۲) مدیریت علمی		۴) ارگونومیک
-11		ام عامل در سیستم ارزشیابی		
	۱) حل مسئله.	۲) پاسخگویی	۳) دانش کار	۴) شرایط کار

مرکز آموزش ای عالی آزاد فراکیر بیام نور انتان البرز www.faragir.net

(∘۲۶) ۳ ۴ ۴ ۵ ۵ ۸ ۴ ۷ www.faragir.net

-17	«رتبهبندی فردی» و «ثبت و	قایع حساس» به تر تیب، جزو	کدام روشهای ارزیابی عملک	برد هستند؟
32	۱) نسبی ـ نسبی			
	کدام سبک مربیگری، سبکی			
	۱) تحلیلگر	۲) ترغیبکننده	۳) دوستانه	۴) هدایتگر
	تمایل به ارزیابی افراد، اشیا			
*	ذهن ماندهاند، بیانگر کدام خ	عطای ادراکی است؟		
	۱) اثر مقایسهای	۲) خطای هالهای	۳) خطای شاخ	۴) تمایل به تأیید
-12	در استراتژی نیروهای آزاد بر	ر کدام موارد تأکید می شود؟		
	۱) کاهش هزینه ـ بیرونی ۳) تمایز ـ بیرونی		۲) کاهش هزینه ـ درونی	
	۳) تمایز ـ بیرونی		۴) تمایز ـ درونی	
-18	در نقش توسعهدهندهٔ سرمای	ههای انسانی، بر کدام موارد	تأكيد مىشود؟	
	۱) فرایندها ـ کوتاهمدت		٢) فرايندها ـ بلندمدت	
	۳) افراد ـ کوتاهمدت		۴) افراد _ بلندمدت	
-17	قابلیت اشتغال (loyability	Empl) به کدام چالش منابع	انسانی مربوط میشود؟	
6. ×	۱) برونسپاری		۲) کوچکسازی و مهندسی ه	مجدد
	۳) قرارداد موقت و انعطاف پذ		۴) تحوّل فناورانه و اقتصاد این	ترنتى
-11	همسویی عمودی در مدلهای	ی تاکتیکگرا و فرایندگرا، به	ترتیب، چگونه است؟	
	١) کم ۔ کم	۲) زیاد ـ زیاد	۳) کم ـ زیاد	۴) زیاد ـ کم
-19	استراتژی ایجاد در منابع انس	مانی متناظر با کدام استراتژی	ی سازمانی است؟	
	۱) انفعالی	۲) تحلیلگر	۳) تهاجمی	۴) تدافعی
-۲•	طراحی کار در استراتژی نخب	بگان متعهد چگونه است؟		
	۱) استاندارد	۲) مسئولیت زیاد	۳) وظایف ساده	۴) وظایف پیچیده
ملىيىد	ت است اتث یک بیش فته			

مديريت استراتژيک پيشرفته

رویهها و ابزارهایی که برای پیادهسازی استراتژی سازمان کاربرد دارد، چه نام دارد؟ ۲) برنامههای عملیاتی ۳) تاکتیکها ۴) آرمانها ٢٢- كدام ويژگى تفكر استراتژيك اثربخشي آن را در تحولات عميق محيطي حفظ مي كند؟ ۴) کارکردها ۳) ویژگیها ۲) ماهیت ۱) فرایند ۲۳ زمانی که سازمان دارای نقاط ضعف فراوان است و همچنین با فرصتهای محیطی روبه رو است، کدام استراتژی مناسب است؟ ۴) رقابتی ١) مجافظه كارانه ۳) تدافعی ۲) تهاجمی ۲۴- سنگ بنای استراتژی اقیانوس آبی چیست؟ ۲) نوآوری ارزش ۱) نوآوری ۴) ارزش قابل ارائه به مشتری ٣) ساختار هزينه

مرکز آموزش بمی عالی آزاد فراکیر پیام نور اسان البرز www.faragir.net

(°Y5) W F F & & A F Y www.faragir.net

www.faragir.net

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسی ارشد پیام نور

			71.9	
	دارد و این ابعاد کداماند؟	لتراتژیک صنفی اندروز چند بُعد	مدل برنامهریزی اس	-70
، اجراء كنترل		ن، اجرا، ارزیابی، کنترل		
	۴) دو بُعد ـ تدوین، اجرا	، اجرا، ارزیابی	۳) سه بُعد ـ تدوین	
ت؟	گام دارد و هدف گام هفتم چی	تراتژیک برایسون و استون چند	مدل برنامهریزی اس	-79
		آوردن تعهد رسمی برای اتخاذ و اف		
		تآوردن تعهد رسمی برای اتخاذ و		
		ازی الزامات رسمی و غیررسمی م		
	موجود در سازمان	سازی الزامات رسمی و غیررسمی	۴) ۱۰ گام ـ شفاف	
	سازمان چه نام دارد؟	ستراتژی، برنامهها و وظایف کاری	مبنای اولویتها، اس	-۲۷
۴) چشمانداز سازمان	۳) مأموريت سازمان	ن ۲) هویت سازمان	۱) ارزشهای سازما	
که موانع تحصیل شدهٔ محیطی را	عتن خلاقیتی در سازمان گردد	عشمانداز م <i>ی</i> تواند موجب برانگیخ	کدام نوع طراحی چ	-71
		ت بدیع و بیسابقه را مطرح کند؟	دور بزند و موضوعا	
۴) مبتنی بر بازار	۳) مبتنی بر محصول	۲) محدود	۱) نامحدود	
		صها، نتایج را می سنجند؟	کدام گروه از شاخه	- ۲9
		۲) قضاوتی		
ر محسوب میشوند؟	،، منبع نهایی خلق ارزش پایدا	ازی متوازن، کدام دسته از اهداف	در مدل کارت امتی	-4.
	۲) اهداف یادگیری و رشد	ی داخلی	۱) اهداف فرایندها:	
و سازگار باشند» این جمله کدام	استراتژیک سازمان هماهنگ	سازمان باید با هدف بلندمدت و	«اهداف عملکردی	-31
			سازگاری را نشان	
		۲) افقی		
		ںھای فرھنگی اطلاق میشود که		-47
	۲) ارزشهای فرهنگی پای		۱) ارزشهای فرهن	
ويه	۴) ارزشهای فرهنگی ثان		۳) ارزشهای فرهن	
		و ضدتراست، دربرگیرندهٔ کدام ها		-٣٣
	۲) حمایت از مصرف کنند		۱) حمایت از منافع	
پرسنل سازمان	۴) حمایت از کارکنان و پ	ان در مقابل یکدیگر		
1		انی که موانع ورود پایین و موانع خ		-44
۴) عدم جذابیت		۲) متوسط		
		أمین کنندگان» جزو کدام یک از ع 		-32
		رقبا در صنعت		
		اقتصادی صنعت		
	The second secon	سازمانی از ترکیب دو ساختار وظ		-48
		۲) شبکهای		
		که تمام اعضای سازمان در یک فر ۲۲ شد تا مدیگ		-44
۱) پیپارچنی فرستنی	۱) عمق فرهندی	۲) شدت فرهنگی	۱) ساحتار فرهندی	
المي على آزاد فراكير بيام نور اسان البرز	مرکز آموزش	(046)1	, kk 0 0 V	k 1
				1 1

(042) 4 4 6 8 7 4 8 www.faragir.net

www.faragir.net

573A

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسی ارشد پیام نور

۳۸ نحوهٔ استفاده از بدهی برای افزایش سودهای سهامداران در شرکت چه نام دارد؟

۴) بودجهبندی سرمایهای	۳) ساختار سرمایه	۲) ساختار هزینه	۱) اهرم مالی	
ی شود، در م <mark>وقعیتی که قدرت زیاد و</mark>	ىنفعان سازمان استفاده م	که به منظور طبقهبندی ذ	در ماتریس قدرت و تمایل	-49
		مان چیست؟	تمایل کم باشد، هدف ساز	
۴) درگیرکردن ذینفعان	۳) راضی نگهداشتن	۲) آگاه نگهداشتن	۱) کمترین تلاش	
ب، جزو کدامیک از مراحل چارچوب	ن استراتژیک کمّی، به تر تی	رجى و ماتريس برنامەريزى	ماتریس ارزیابی عوامل خا	-4.
		متندع	جامع تدوین استراتژی هس	
یری	۲) ورودی ـ تصمیم گ	سه م	۱) ورودی ـ تطبیق و مقاید	
۔ تصمیم گیری	۴) تطبیق و مقایسه ـ		۱) ورودی ـ تطبیق و مقاید ۳) تصمیم گیری ـ ورودی	
		Y		
		ر فته	<i>های سازمان و مدیریت پی</i> ش	a, bi
			عی سارهان و سایریت پیشا	<u>معرید،</u>
فارانه صورت می گیرد؟	، بیشتر بهصورت محافظه	ات سازمانها، تصمیمگیری	در كدام مرحلهٔ چرخهٔ حیا	-41
۴) پیچیدهشدن ساختار	۳) شکلگیری اولیه	۲) رسمیت و کنترل	۱) کارآفرینی	
			طبق نظر پرو، رابطهٔ تغییر	-47
تگی دارد	۲) منفی ۴) به نوع فناوری بس		۳) معکوس	
			پیچیدگی در فناوری واسد	-44
۴) متوسط _ متوسط	۳) کم _ زیاد	۲) کم _ متوسط	۱) کم ۔ کم	
ولی دو یا سه شرکت بزرگ در یک	کسانی را دنبال م <i>ی کنند</i> ،	اد زیادی از رقبا، هدف یک	در کدام نوع محیط، تعدا	-44.
	96		صنعت حرف اول را میزنن	
بط بههم	۲) ثابت با اجزای مرت	ط بەھم	۱) ثابت با اجزای غیرمرتبه	
	۴) متغيّر واكنشي		٣) با عناصر كاملاً متغيّر	
	گونه است؟	رکشده در حد متوسط چ	محیط در عدم اطمینان د	-40
	۳) پویا _ ساده			
لیت سازمان برای بررسی دامنهٔ	عصولات جديد و حفظ ظرف			-48
			وسیعی از شرایط، روندها	
۴) تدافعیها		۲) انفعالیها		
			كدام بعد ساختار، حدود	-44
۴) پنچیدگی		۲) حرفه گرایی	The second secon	
			محیط متناسب با تحلیل	-47
۴) ثابت _ پویا		۲) متغیر ـ باثبات		
1 (= : 00			از نظر پیتربلاو، عامل و تع	
۴) فرهنگ سازمانی			۱) اندازه	
	، به تر نیب، چخونه است:	میسازی و حیطه عمودی	رابطهٔ اندازهٔ سازمان با رس	-Δ•
۴) منفی مشبت عالی آزاد فراکیر بیام نور اسان البرز	۱) متبت ــ مببت	۱) منفی ـ منفی	۱) مثبت ـ منفی	
عالى آزاد فراكبريام نور اسان البرز	مرکز آموزش ہی		(0 4 8) m k k	2
			(-17)	~ w / \

(° とら) からたるのかとい www.faragir.net

	ه است؟	ی، تمرکز و رسمیبودن، بهترتیب، چگون	۵۱ - در تولید فرایند
۴) کم _ زیاد		۲) کم _ کم	
		ر یک دانشکده، مثال کدام متغیّر سیس	
نهاده			
	۴) نسبت ستاده به نهاده	ت درونی به ستاده ت ستاده به نهاده	۳) نسبت تغییرا
بر کدام موارد تأکید میشود؟		فلایی و مدل فرایند داخلی از حیث کنتر	
	۲) انعطاف پذیری ـ کنترل	ل ـ انعطافپذیری	۱) انعطافپذیری
	۴) کنترل ـ کنترل	ے انعطاف پذیری لاف پذیری	۳) کنترل ـ انعط
		و پخششده میان سطوح مختلف سازه	
		ساختار است؟	
۴) پیچیدگی	۳) تفکیک	۲) ترکیب	۱) تمرکز
		گزینش، به تر تیب، جزو فنون کدام مورد	
	۲) تفکیک ـ رسمیسازی	ئیک ـ رسمیسازی	۱) تفکیک ـ تفک
دهند که رأی و نظر خود را به-		، به جای این که یک رفتار ویژه را تعیین	
		ا سلسله محدودیتهایی را باید در نظر	
		۲) خطمشیها	
ی مورد نیاز انها اندازهگیری	و میانگین طول دورهٔ اموزش	ک به وسیلهٔ تعداد متخصصان حرفهای	A Maria Cara
		۲) عمودی	می شود؟
۴) جغرافیایی	۳) فضایی	۲) عمودی	۱) افقی
	یه پردازان سازمانی هستند؟	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر	۵۸ - نظریهپردازان م
F (F	یهپردازان سازمانی هستند؟ ۳) ۳	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲	۵۸– نظریهپردازان م ۱) ۱
۴ (۴ , هستند؟	یه پر دازان سازمانی هستند؟ ۳) ۳ دسته از فعالیتهای سیستم	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهترتیب، جزو کدام	۵۸- نظریهپردازان م ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده	یهپردازان سازمانی هستند؟ ۳) ۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» به تر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده	۵۸- نظریهپردازان م ۱) ۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده	یهپردازان سازمانی هستند؟ ۳) ۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهترتیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین	۵۸- نظریه پردازان م ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعریه
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده	یهپردازان سازمانی هستند؟ ۳) ۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهترتیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین	۵۸- نظریه پردازان م ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعریه
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض
۴) ۴ هستند؟ ۴) نگهدارنده ـ نگهدارنده شها و تعیین معیارهای رفتاری	یه پردازان سازمانی هستند؟ ۳ (۳ دسته از فعالیتهای سیسته ۳) انطباقی ـ انطباقی شرح شغل، ایجاد دوایر، بخش	وضوع اندازهٔ سازمان، جزو کدام نوع نظر ۲) ۲ » و «تدوین قوانین» بهتر تیب، جزو کدام نطباقی ۲) انطباقی ـ نگهدارنده ف از سازمان، سازمانها از طریق تدوین ای خود را محدود و مقید میسازند؟	۵۸- نظریه پردازان مر ۱ (۱ ۵۹- «تحقیقات بازار ۱) نگهدارنده ـ ا ۶۰- طبق کدام تعرید قابل قبول، اعض

مرکز آموزش ای عالی آزاد فراکیر پیام نور استان البرز www.faragir.net

(•۲۶) ۳۴۴۵۵۸۴۷ www.faragir.net PART A: Vocabulary

----- customers than to acquire new ones.

often referred to as the promotional mix.

2) desire

2) donate

problem of consumers being less responsive to traditional advertising.

2) coordination

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسی ارشد پیام نور

زبان تخصصی

IKea, ————————————————————————————————————		hen mark the answer o	n your answer sneet.		
its store environment to be more women friendly. 1) clustering 2) employing 3) rejecting 4) noting For most firms, the promotional plan is a/an 1) aware 2) integral 3) rare 4) unsuspected Many non-Islamic multinationals produce Halal brands that are Islamic markets. 1) closely 2) technically 3) specifically 4) substantially Message development, often referred to as creative strategy, involves determining the basic ————————————————————————————————————					
1) clustering 2) employing 3) rejecting 4) noting For most firms, the promotional plan is a/an ——————————————————————————————————	61 -				are women, has enhanced
For most firms, the promotional plan is a/an ——————————————————————————————————					
1) aware 2) integral 3) rare 4) unsuspected Many non-Islamic multinationals produce Halal brands that are ———————————————————————————————————		1) clustering	2) employing	3) rejecting	4) noting
1) aware 2) integral 3) rare 4) unsuspected Many non-Islamic multinationals produce Halal brands that are ———————————————————————————————————	52-	For most firms, the p	romotional plan is a/a	ın part c	of the marketing strategy.
Many non-Islamic multinationals produce Halal brands that are ———————————————————————————————————		1) aware	2) integral	3) rare	4) unsuspected
Islamic markets. 1) closely 2) technically 3) specifically 4) substantially Message development, often referred to as creative strategy, involves determining the basic ————————————————————————————————————	3 -	Many non-Islamic m	ultinationals produce	Halal brands that a	re destined to
Message development, often referred to as creative strategy, involves determining the basic		Islamic markets.			
Message development, often referred to as creative strategy, involves determining the basic		1) closely	2) technically	3) specifically	4) substantially
basic ————————————————————————————————————	4-	Message developmen	nt, often referred to	as creative strategy,	involves determining the
1) appeal 2) client 3) portion 4) restriction Consumers generally tend to be less		basic and	d message the advertis	ser wishes to convey	to the target audience.
Consumers generally tend to be less		1) appeal	2) client	3) portion	4) restriction
product or service when it comes from a source they perceive as unbiased. 1) effective 2) skeptical 3) prospective 4) fundamental Those who do not currently own an Ipod are more likely to be buyers that people in other age groups. 1) disproportionate 2) entrepreneurial 3) potential 4) underlying A firm with a strong and/or image is already a step ahead when it comes marketing its products or services. 1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category	55-	Consumers generally	tend to be less	toward favo	rable information about
1) effective 2) skeptical 3) prospective 4) fundamental Those who do not currently own an Ipod are more likely to be buyers that people in other age groups. 1) disproportionate 2) entrepreneurial 3) potential 4) underlying A firm with a strong and/or image is already a step ahead when it comes marketing its products or services. 1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category		product or service w	hen it comes from a so	ource they perceive a	s unbiased.
Those who do not currently own an Ipod are more likely to be ———————————————————————————————————		1) effective	2) skeptical	3) prospective	4) fundamental
people in other age groups. 1) disproportionate 2) entrepreneurial 3) potential 4) underlying 67- A firm with a strong and/or image is already a step ahead when it comes marketing its products or services. 1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category	66-	Those who do not cu	rrently own an Ipod	are more likely to b	e buyers than
1) disproportionate 2) entrepreneurial 3) potential 4) underlying A firm with a strong and/or image is already a step ahead when it comes marketing its products or services. 1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category	č.				
67- A firm with a strong and/or image is already a step ahead when it comes marketing its products or services. 1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category		1) disproportionate	2) entrepreneurial	3) potential	4) underlying
marketing its products or services. 1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category		A firm with a strong	and/or i	mage is already a sto	en ahead when it comes to
1) reputation 2) interaction 3) emphasis 4) category	, , -				A APP NATE
1) reputation 2) interaction 3) emphasis		1) reputation	2) interaction	3) emphasis	4) category
40 A reason why markaters are emphasizing relationships is that it is more cost effective	60	A reason why mark	ters are emphasizing	relationshins is that	it is more cost effective to

Directions: Choose the word or phrase (1), (2), (3), or (4) that best completes each sentence.

PART B: Cloze Test

1) accomplish

1) advertize

69-

70-

<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.

3) track

3) decline

3) maintain

In addition to the ----- in audience size for many media, marketers are facing the

The basic tools used to ----- an organization's communication objectives are

مركز آموزش بى عالى آزاد فراكير بيام نور اسان البرز w w w . faragir. net

(° ۲۶) ሥ ۴ ۴ ۵ ል እ ۴ ۷ www.faragir.net

4) movement

4) manufacture

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسی ارشد پیام نور 573A صفحه ۸

-- to accomplish in this market. These goals and objectives are set in terms of specific performance (74) ----- such as sales market share, and profitability. The selection of the target market (or markets) in which the firm will compete is an important part of its marketing strategy and has direct (75) ----for its advertising and promotional efforts.

1) they include 712) including

3) that includes

4) included

72-1) are set 2) set

3) that are set

4) which set

1) it hopes 73-

2) hope what 2) variables

3) what does it hope 4) what it hopes 3) managers

4) investors

1) approaches 74-1) zones 75-

2) components

3) implications

4) transactions

PART C: Reading Comprehension

Directions: 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:

Markets in Islam were under the Hisbah authority chaired by the market governor or the Muhtasib. The Muhtasib would have: a dedicated place – later it became an office - in the market and would have employees assisting him. His duties included continuous inspection and supervision of transactions in the market including terms, conditions, and quality. He would have to be of good character, knowledgeable of both trade and Shariah, and fair. He would ensure that the market operation didn't violate the teaching of Islam.

The Hisbah or market authority was broadly defined by Ibn Khaldun (1332-1406 AD) as a religious job involving asking people to do good and to refrain from doing evil (Khaldun 1967). A more specific definition was provided by Aldraiweesh (1989) as managerial control carried out by the government through dedicated employees who monitor the activities of individuals in the areas of ethics, religion and economy with the objective of making sure that fairness and virtue as defined by Islam and by prevalent customs at each and every environment and era are achieved.

The Hisbah evolved gradually throughout the Islamic History. The Prophet was the first to monitor and control markets. For example, he saw a pile of foodstuff in the market and he checked it and found that it was wet. He asked the seller why is that and the seller replied that it was rained on. The Prophet asked him to place it on top so that people could see it, and then he said: Who cheats on us is not one of us.

The Muhtasib needed to have all of the following features EXCEPT

1) knowledge of Shariah

2) knowledge of trade

3) fairness

4) toughness

The main function of paragraph 2 is to -----

1) explain markets in Islam

2) argue for the Hisbah's duties

3) give examples of market authority

4) offer definitions for the Hisbah

مركز آموزش اى عالى آزاد فراكير بيام نور اسان البرز www.faragir.net

(048) 44600161 www.faragir.net

573A

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسیارشد پیام نور

78- The main objective of market authority in Islam is	78-	The main	objective of	market	authority in	ı İslam	is	
--	-----	----------	--------------	--------	--------------	---------	----	--

- 1) keeping prices low.
- 2) collecting annual taxes
- 3) ensuring that fairness and virtue are achieved
- 4) punishing those who violate the teachings of Islam

79- The word "evolved" in paragraph 3 is closest in meaning to ------

- 1) grew
- 2) failed
- 3) benefited
- 4) disappeared

80- The story told in paragraph 3 serves to -----

- 1) explain what should be done with wet foodstuff
- 2) show how the prophet would monitor and control the market
- 3) describe what the prophet thought about the Hisbah
- 4) illustrate that only a few people could assume authority over the market

PASSAGE 2:

If a manufacturer elects to follow a strategy of market segmentation he must be able to divide the market into identifiable subsets each of which shares some common characteristic. Thus there is a measurability requirement attached to the segmentation strategy. The variables to be measured may be concerned with geography, demography, or some aspect of consumer behavior. Regardless of the market characteristic or characteristics upon which segmentation is to be based, without the ability to identify segments and to measure their various dimensions, little progress can be made.

Even if a subset of the market is readily identifiable and measurable it must be reachable by the manufacturer. This "reachability" includes both the promotional as well as the physical distribution aspects of the marketing strategy mix. It does little good to identify and measure a segment of the market if no channels of distribution are available to reach its occupants or if no economic way exists to communicate with them.

Third, the subset of the market must be of sufficient size, in terms of purchasing power, to offer a profit potential consistent with the extra effort required to design and implement a unique marketing strategy.

81- The word "which" in paragraph 1 refers to -----

- 1) segmentation
- 2) strategy
- 3) subsets
- 4) market

82- It is suggested in the passage that geography is -----

- 1) a variable that is often hard to measure
- 2) one of the factors upon which market segmentation can be based
- 3) a characteristic which significantly affects consumer behavior
- 4) measurable when considered together with demography and consumer behavior

83- A company has a problem of reachability when -----

- 1) the customers are not attracted to the products it produces
- 2) it chooses inefficient channels of distribution for its products
- 3) more powerful competitors have already saturated the market
- 4) it is not able to transport its products to a certain region

مرکز آموزش ہی عالی آزاد فراکیر پیام نور اسان البرز www.faragir.net

573A

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسی ارشد پیام نور

- - 1) it is not worth having a unique marketing strategy
 - 2) extra effort is needed to promote the products
 - 3) decreasing prices can attract the customers to the products
 - 4) a unique marketing strategy is required to increase the profit potential
- 85- All of the following are mentioned as the requirements for market segmentation EXCEPT -----
 - 1) reachability.

- 2) measurability
- 3) the subset being big enough
- 4) the subset having various dimensions

PASSAGE 3:

1

Transportation costs are a large portion of the total cost involved exporting a product. When companies use a total cost concept, they must take into consideration all the costs involved in delivering a product to a customer. For example, it may seem logical that the transportation costs of shipping products by water or land would be much cheaper than the costs of shipping products by air. But there are considerations other than the shipping costs. Products shipped by water or land arrive with less certainly than products shipped by air. These products may need to be warehoused and insured for longer periods of time. There also are greater chances for loss, spoilage, and obsolescence. If the total cost of shipping by air is lower than these costs, then shipping by air should be the preferred shipping method.

A Computer manufacturer obtains component parts from around the world. One very expensive component is computer chips. These chips are typically small and light. The price of chips can fluctuated rapidly, but most often the price goes down. These products are subject to theft because they can be used in most computers around the world. Given these considerations, airfreight is a good choice for shipping. It limits the shipping time, enhances security and control of the products, and helps ensure that they will arrive when needed by manufactures.

- 86- What does the passage mainly discuss?
 - 1) Shipment of products by water or land
 - 2) The considerations that determine the preferred shipping method
 - 3) The reasons why airfreight is in fact cheaper than other shipping methods
 - 4) Reduction of transportation costs by computer manufacturers
- 87- According to the passage, the total cost of shipping products by water or land -----
 - 1) is not necessarily lower than that of shipping products by air
 - 2) is certainly cheaper than that of shipping products by air
 - 3) usually prevents companies from choosing those shipping methods
 - 4) fluctuates rapidly and cannot be easily calculated
- 88- All of the following are mentioned among the factors that should be considered when shipping products by water or land EXCEPT -----.
 - 1) period of insurance

2) possibility of spoilage

3) loss of customers

4) chances of obsolescence

مركز آموزش اى عالى آزاد فراكير بيام نور اسان البرز www.faragir.net

(∘۲۶) ۳ ۴ ۴ ۵ ۵ ۸ ۴ ۷ www.faragir.net

573A

آزمون دانش پذیری دورههای فراگیر کارشناسی ارشد پیام نور

- 89- Why does the author discuss computer chips in paragraph 2?
 - 1) To name an expensive part of computers
 - 2) To illustrate a product whose price often fluctuates
 - 3) To explain how transportation costs can make exporting this product less attractive
 - 4) To give an example of a product for which shipping by air is the preferred method
- 90- The word "it" in paragraph 2 refers to ------
 - 1) airfreight
- 2) choice
- 3) computer
- 4) shipping



مرکز آموزش ای عالی آزاد فراکیر پیام نور اسان البرز w w w . fa ra g i r . n e t

(°Y9) W F F & & A F V www.faragir.net