



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Test grila varianta 3

1. Bugetul de functionare a afacerii cuprinde:

- a) Autorizatiile de functionare;
- b) Costurile cu furnizorii;
- c) Asigurarea pana sa se deschida intreprinderea.

2. Cash flow-ul reprezinta:

- a) Diferenta dintre incasarile si platile curente ale unei firme, pe o anumita perioada de timp;
- b) Un instrument de planificare si control;
- c) Un instrument de planificare.

3. Organizatiilor nonprofit (ONG) pot efectua operatiuni de vanzari produse/servicii?

- a) ONG-urile nu pot efectua operatiuni de vanzare deoarece nu au voie sa obtina profit;
- b) ONG-urile pot efectua operatiuni de vanzare daca acestea sunt desfasurate in vederea sustinerii obiectului de activitate;
- c) ONG-urile nu pot efectua operatiuni de vanzare deoarece legea de organizare interzice expres aceste activitati.

4. Planul de afaceri este:

- a) Documentul care prezinta pe scurt situatia financiara a afacerii pe o anumita perioada;
- b) Documentul scris care descrie in detaliu modul in care o afacere isi defineste obiectivele;
- c) Actul de infiintare a unei firme.



Expert Business Center



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

5. Metoda ascultării active implică folosirea următoarelor elemente:

- a) Sa asculti, sa dovedesti ca asculti, sa ajuti sa se exprime;
- b) Sa asculti, sa ignori ce spune interlocutorul, sa tragi concluzii;
- c) Sa asculti cu adevarat, sa concluzionezi.

6. Care din elementele de mai jos reprezintă factorii importanți în adaptarea rapidă a noilor angajați la cultura și mediul organizațional?

- a) Însușirea misiunii și valorilor organizației, a normelor de lucru și regulamentelor, procedurilor interne, precum și identificarea cutumelor (aspectelor nenormate) din mediul organizațional;
- b) Incluziunea rapidă a angajaților în programele de pregătire profesională continuă, participarea la cursuri și instrucțiuni periodice, participarea la ședințele de lucru;
- c) Instrucțiunile inițiale de protecția muncii, prezentarea normelor și regulamentelor interne, evaluările inițiale și periodice, traininguri și sesiuni de team building.

7. Cunoașterea concurenței asigură:

- a) Alcatuirea unei strategii de vânzări realiste, identificarea și punerea în valoare a avantajelor competitive, exploatarea punctelor slabe ale concurenței, contracararea punctelor tari ale acesteia;
- b) Alcatuirea unei strategii de vânzări agresive bazate pe analiză comparativă cu concurența și exploatarea slăbiciunilor acesteia;
- c) Alcatuirea unei strategii de vânzări corecte, orientată către client, cu evitarea trimiterii către concurență, în vederea respectării principiilor de etică ale vânzării.

8. Obiectivele corecte sunt orientate către:

- a) Valori;
- b) Eforturi;
- c) Rezultate.



Expert Business Center



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

9. Factorii de motivare a echipei sunt:

- a) Acordarea stricta de beneficii financiare ca urmare a indeplinirii targetelor;
- b) Acordarea de beneficii financiare, recunoasterea rezultatelor si calitatii muncii, implicarea in proiectele si planurile organizatiei;
- c) Acordarea de bonusuri, comisioane din vanzari.

10. Ce este metoda SMART?

- a) O metoda de alcatuire si verificare a obiectivelor;
- b) O metoda de verificare a punctelor tari si punctelor slabe ale unui obiectiv;
- c) O tehnica de realizare a scopului unui proiect.

11. Comunicarea paraverbala reprezinta:

- a) Componenta comunicarii care foloseste exprimarea cu ajutorul verbelor, substantivelor, adjectivelor si adverbelor;
- b) Componenta scrisa a comunicarii ce intrebuinteaza: elemente grafice, simboluri, litere, semne de punctuatie;
- c) Componenta comunicarii care foloseste tonul vocii, intonatia, modulatia vocii, viteza pronuntarii, volumul vocii, inflexiunile vocii, tacerea.

12. Procesul de ascultare activa se realizeaza astfel:

- a) Ascult cu adevarat, dovedesc sa ascult oferind feedback, facilitez comunicarea;
- b) Initiez o discutie de complezenta, aprob puternic vorbitorul, orientez discutia in sensul in care doresc eu;
- c) Mimez interesul, imit nonverbalul si paraverbalul vorbitorului, incurajez vorbitorul sa se exprime.

13. Capitalul social reprezinta:

- a) Totalitatea bunurilor unei companii;
- b) Totalitatea contributiilor persoanelor fizice si juridice care au infiintat o societate comerciala;
- c) Suma totala obtinuta din vanzarea produselor/serviciilor.





Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

14. Dezavantajele francizei sunt:

- a) Modelul de afaceri este probat;
- b) Anumite actiuni ale companiei pot afecta imaginea propriei afaceri;
- c) Marca este deja cunoscuta.

15. Finantarea achizitionarii echipamentelor este utilizata frecvent:

- a) La cumpararea unei afaceri;
- b) La initierea unei afaceri;
- c) La concesionar.

16. In cele mai multe afaceri noi principala cauza a esecurilor o reprezinta:

- a) Omisiunea planificarii;
- b) Reducerea inflatiei;
- c) Angajarea unui contabil cu norma intreaga.

17. Dezavantajele principale ale initierii unei afaceri sunt:

- a) Flexibilitatea, amplasarea adecvata, imagine nefavorabila;
- b) Riscul ridicat, birocratia, dificultati de finantare;
- c) Incompetenta salariatilor, echipamentele inechitate, dificultatea introducerii schimbarilor.

18. Responsabilitatea fata de clienti presupune:

- a) Crearea unui mediu intern propice dezvoltarii profesionale;
- b) Oferirea unor produs de calitate la preturi adecvate la momentul si timpul potrivit;
- c) Plata la timp a facturilor.



Expert Business Center



UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Vă rugăm să citiți cu atenție instrucțiunile de mai jos.

Proba scrisă cuprinde 18 întrebări de tip grilă, cu o singură variantă corectă de răspuns.

Încercuiți variantele de răspuns pe care le considerați corecte.

Pentru fiecare întrebare la care s-a răspuns complet și corect se acordă 0,5 puncte, în total un maxim de 9 de puncte.

Se acordă 1 punct din oficiu.

Punctajul maxim este de 10 de puncte.

Punctajul minim de promovare a probei scrise este de 5 puncte.

Timpul maxim alocat acestei probe este de 30 minute.



Expert Business Center