



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

## Test grila varianta 4

### 1. Va rugam sa identificati varianta corecta:

- a) Prospectarea reprezinta o metoda eficienta de abordare a clientilor;
- b) Prospectarea este etapa de alcatuire a bazei de date si selectare eficienta a clientilor;
- c) Prospectarea reprezinta activitatea de identificare si abordare a potentialilor clienti.

### 2. Bilantul contabil reprezinta:

- a) Actul prin care se infiinteaza o societate comerciala;
- b) Documentul care prezinta pe scurt situatia financiara a afacerii pe o anumita perioada;
- c) Documentul scris care descrie in detaliu modul in care o afacere isi defineste obiectivele.

### 3. Obiectivele planului de afaceri trebuie sa fie:

- a) Ceea ce doreste antreprenorul, indiferent daca acest lucru este posibil;
- b) Realiste si realizabile;
- c) Stabilite astfel incat sa-i satisfaca pe finantatori si investitori.

### 4. Printre dezavantajele antreprenoriatului se numara:

- a) Flexibilitatea programului;
- b) Posibilitate reala de extinere;
- c) Birocratia.



Expert Business Center



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

#### **5. O societate se încadrează în categoria mică dacă:**

- a) Are peste 50 de salariați și cifra de afaceri anuală netă de 10 milioane euro;
- b) Are maxim 9 salariați și realizează cifra de afaceri anuală netă sau are active totale de până la 2 milioane euro;
- c) Are între 10-50 salariați, realizează cifra de afaceri anuală netă sau active totale de până la 10 milioane euro.

#### **6. 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.

#### **7. Printre greselile întâlnite în timpul negocierii în afaceri se numără:**

- a) Ascultarea activă a partenerului de dialog;
- b) Pastrarea dialogului în termeni profesionali și politicoși;
- c) Abordare competitivă și nu colaborativă.

#### **8. Fac parte din categoria riscuri externe:**

- a) Riscurile tehnologice;
- b) Riscuri politice;
- c) Riscurile legate de aprovizionare și desfacere.

#### **9. Clasificarea IMM-urilor se face în funcție de:**

- a) Cifra de afaceri;
- b) Active totale;
- c) Cifra de afaceri, active totale, număr de salariați.





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

**10. Avantajele francizei sunt:**

- a) Reclama la scara nationala;
- b) Taxele pe parcursul folosirii brandului;
- c) Limitarile in ceea ce priveste controlul afacerii.

**11. Doua intreprinderi sunt considerate legate daca:**

- a) Au o cifra de afaceri de peste 50 mil. euro;
- b) Capitalul social si/sau drepturile de vot detinute la cealalta firma sunt egale sau mai mari de 50%;
- c) Nu detine capital social sau drepturi de vot in nici o alta intreprindere.

**12. In categoria riscurilor externe in analiza SWOT intra urmatoarele evenimente:**

- a) Schimbari ale legislatiei, crize economice la nivel national, factori de mediu;
- b) Existenta unei culturi organizationale gresite;
- c) Lipsa unor proceduri scrise si formalizate si a unei conduceri care sa tina cont de acestea.

**13. Etapele prin care trece o echipa sunt:**

- a) Formare, structurare, normare, executia si disolutia;
- b) Selectarea, structurarea si lucrul efectiv;
- c) Formarea, normarea si executia.

**14. Caracteristicile de baza ale marketingului modern sunt:**

- a) Este orientat catre client;
- b) Implica un risc speculativ;
- c) Nu este condus de valori.



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

**15. Reprezinta metode de raspuns la oportunitati:**

- a) Exploatarea si partajarea;
- b) Diminuarea si acceptarea;
- c) Evitarea si diminuarea.

**16. Analiza SWOT reprezinta:**

- a) Un mod de structurare a activitatilor unui proiect;
- b) Analiza oportunitatilor si amenintarilor;
- c) Un instrument de analiza strategica folosit pentru identificarea celei mai potrivite directii de actiune.

**17. Cei 4P ai mixului de marketing sunt:**

- a) Productia, pretul, piata, plasament;
- b) Produs, pret, promovare, plasament;
- c) Potentialul, plasamentul, productia, pretul.

**18. O societate se incadreaza in categoria intreprindere micro daca:**

- a) Are maxim 9 salariati si realizeaza CA anuala neta sau are active totale de pana la 2 milioane euro;
- b) Are intre 10 si 49 salariati si realizeaza CA anuala neta sau active totale de pana la 10 milioane euro;
- c) Are intre 50 si 249 salariati si realizeaza CA neta anuala de pana la 50 milioane euro echivalent sau active totale de 43 milioane euro.





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