

664

E

نام:

نام خانوادگی:

محل امضا:



664E



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

اگر دانشگاه اصلاح شود مملکت اصلاح می‌شود.

امام خمینی (ره)

آزمون دانش‌پذیری دوره‌های فراگیر «کارشناسی ارشد» دانشگاه پیام نور - سال ۱۳۹۴

مدیریت بازرگانی - بازاریابی (کد ۱۶۸)،
بازرگانی بین‌الملل (کد ۱۶۹)، مدیریت مالی (کد ۱۷۰)

مدت پاسخگویی: ۱۲۰ دقیقه

تعداد سؤال: ۹۰

عنوان مواد امتحانی، تعداد و شماره سؤالات

ردیف	مواد امتحانی	تعداد سؤال	از شماره	تا شماره
۱	تئوری‌های مدیریت پیشرفته	۲۰	۱	۲۰
۲	مدیریت رفتار سازمانی پیشرفته	۲۰	۲۱	۴۰
۳	مدیریت استراتژیک پیشرفته	۲۰	۴۱	۶۰
۴	زبان تخصصی	۳۰	۶۱	۹۰

این آزمون نمره منفی ندارد.

استفاده از ماشین حساب مجاز نیست.

اردیبهشت ماه - سال ۱۳۹۴

حق چاپ، تکثیر و انتشار سؤالات به هر روش (الکترونیکی و ...) پس از برگزاری آزمون، برای تمامی اشخاص حقیقی و حقوقی آنها با مجوز این سازمان مجاز می‌باشد و با منقض شدن برابر مقررات رفتار می‌شود.

سؤالی‌های آزمون مدیریت به‌شماره شده:

۱. اهمیت کارها و اختیار به ترتیب در سازمان‌های بوروکراتیک چگونه است؟
 - (۱) مختلط، غیرمتمرکز
 - (۲) مختلط، متمرکز
 - (۳) تخصصی، متمرکز
 - (۴) تخصصی، غیرمتمرکز
۲. پیچیدگی و اندازه به ترتیب جزو کدام عوامل مؤثر بر سبک سازمانی هستند؟
 - (۱) داخلی - داخلی
 - (۲) داخلی - خارجی
 - (۳) خارجی - داخلی
 - (۴) خارجی - خارجی
۳. نسبت کارگران ماهر و تمرکز در تولید فرآیندی به ترتیب چگونه است؟
 - (۱) کم - کم
 - (۲) زیاد - زیاد
 - (۳) کم - زیاد
 - (۴) زیاد - کم
۴. هیئت مدیره تلفیقی جزو کدام استراتژی‌های مدیریت محیط است؟
 - (۱) هدواربازی تقاضا
 - (۲) استخدام و بکارگیری
 - (۳) نفوذ در دستگاه قانون گذاری
 - (۴) جذب عوامل تهدیدکننده
۵. مشاهده و تحلیل رخدادهای گذشته و تحلیل تجربیات شخصی، روش مطالعه کدام دیدگاه در مورد سازمان است؟
 - (۱) کلاسیک
 - (۲) تفسیری
 - (۳) نوگرایی
 - (۴) فرانوگرایی
۶. واحد خدمات ماشینی و واحد حسابداری به ترتیب جزو کدام ستادها هستند؟
 - (۱) تخصصی - تخصصی
 - (۲) تخصصی - تخصصی
 - (۳) شخصی - شخصی
 - (۴) شخصی - تخصصی
۷. در کدام روش نگر بستن به سازمان، سازمان‌ها اعضا خود را در قالب‌های شغلی قرار می‌دهند که این امر آنچه را که آنها می‌توانند انجام دهند و هم‌چنین افرادی را که می‌توانند با آنها در تعامل باشند، محدود می‌کند؟
 - (۱) سیستم‌های باز
 - (۲) سیستم‌های سیاسی
 - (۳) زندان‌های روح
 - (۴) ابزار تسلط
۸. در کدام مرحله چرخه حیات سازمان‌ها، نقش‌ها طوری مشخص می‌شوند که جدایی کارکنان تهدیدی برای سازمان محسوب نشود؟
 - (۱) کارآفرینی
 - (۲) افول
 - (۳) رسمیت و کنترل
 - (۴) پیچیده شدن ساختار
۹. در کدام جزء اصلی سازمان یادگیرنده، همه اعضا یاد می‌گیرند که کل سازمان چگونه کار می‌کند؟
 - (۱) بصیرت مشترک
 - (۲) تفکر سیستمی
 - (۳) مهارت شخصی
 - (۴) یادگیری گروهی
۱۰. در کدام نقش، میزان شایستگی هر مدیر موفق و مؤثر وابسته به میزان دانش حرفه‌ای وی در مورد کارش است؟
 - (۱) ابداعی
 - (۲) اجرایی
 - (۳) تولیدی
 - (۴) ترکیبی
۱۱. تمرکزگرایی و رسمیت در تکنولوژی هنری و صنعت‌گرانه به ترتیب چگونه است؟
 - (۱) کم - متوسط
 - (۲) زیاد - متوسط
 - (۳) زیاد - زیاد
 - (۴) زیاد - کم
۱۲. در محیطی با عدم اطمینان درک شده در سطح بالا پیچیدگی و رسمیت به ترتیب چگونه است؟
 - (۱) کم - زیاد
 - (۲) کم - کم
 - (۳) زیاد - زیاد
 - (۴) زیاد - کم
۱۳. امنیت شغلی نمونه معیاری برای کدام رویکرد اثربخشی است؟
 - (۱) نبل به هدف
 - (۲) سیستمی
 - (۳) ارزش‌های رقابتی
 - (۴) عوامل استراتژیک
۱۴. در مرحله انسجام اولیه، کدام مدل اثربخشی مناسب است؟
 - (۱) هدف عقلانی
 - (۲) سیستم باز
 - (۳) فرایند داخلی
 - (۴) روابط انسانی
۱۵. عبارت: «به دلیل آنکه من رئیس، شما باید همان طوری که می‌گویم کار کنید» بیانگر کدام منبع قدرت است؟
 - (۱) مشروعیت
 - (۲) تنبیه
 - (۳) مهارت
 - (۴) صلاحیت
۱۶. برای تخصیص منابع کمیاب به مصارف گوناگون از کدام مورد استفاده می‌شود؟
 - (۱) برنامه‌ریزی خطی
 - (۲) مدل‌های شبکه
 - (۳) شبیه‌سازی
 - (۴) نظریه صف
۱۷. کیفیت همکاری میان دوایر، برای وحدت بخشیدن به فعالیت‌های ضروری، بیانگر کدام مورد است؟
 - (۱) ترکیب
 - (۲) تمرکز
 - (۳) حرفه‌گرایی
 - (۴) استاندارد کردن

- ۱۸- کدام مورد به جای تعیین رفتار ویژه به کارکنان اجازه می‌دهد که رأی و نظر خود را بکار برده اما باید یک سلسله محدودیت‌هایی را در نظر داشته باشند؟
 (۱) مقررات (۲) رویه‌ها (۳) خط‌مشی‌ها (۴) انتظارات شفلی
- ۱۹- در کدام سازمان‌ها کنکاش محیطی برای جستجوی فرصت‌های کاری جدید صورت نگرفته و یا محدود است اما در خصوص هزینه‌ها و دیگر مسائل مربوط به کارایی، برنامه‌ریزی دقیقی انجام می‌دهند؟
 (۱) آینده‌نگر (۲) انفعالی (۳) تحلیل‌گر (۴) تدافعی
- ۲۰- طبق تحقیقات دانشگاه استون، کدام مورد عامل اصلی تعیین ساختار سازمانی است؟
 (۱) استراتژی (۲) اندازه (۳) محیط (۴) فن‌آوری

مدیریت رفتار سازمانی پیشرفته:

- ۲۱- کدام یک از علوم زیر بیشترین نقش را بر مباحث تعارض دارد؟
 (۱) علوم سیاسی (۲) مردم‌شناسی (۳) جامعه‌شناسی (۴) روانشناسی اجتماعی
- ۲۲- کدام مورد از هدف‌های رفتار سازمانی نمی‌باشد؟
 (۱) کنترل رفتار انسانی (۲) توجیه رفتار انسانی
 (۳) تقویت رفتار انسانی (۴) پیش‌بینی رفتار انسانی
- ۲۳- در مطالعات هافستر، آمریکایی‌ها از دیدگاه فردگرایی و جمع‌گرایی در چه سطحی قرار می‌گیرند؟
 (۱) بسیار فردگرا هستند. (۲) بالاتر از میانگین قرار می‌گیرند.
 (۳) پایین‌تر از میانگین قرار می‌گیرند. (۴) اندکی زیر متوسط قرار می‌گیرند.
- ۲۴- کدام نوع شخصیت، کارهایی را دوست می‌دارد که به فکر کردن، سازماندهی و درک موضوع نیاز است؟
 (۱) اجتماعی (۲) کاوشگر (۳) سنت‌گرا (۴) واقع‌گرا
- ۲۵- مشاغل: حسابدار، مدیر، مسؤول دریافت و پرداخت بانک و مسؤول بايگانی با کدام نوع شخصیت تناسب دارد؟
 (۱) اجتماعی (۲) سوداگر (۳) سنت‌گرا (۴) کاوشگر
- ۲۶- ویژگی‌های شخصیتی: دارای اعتماد به نفس، جاه طلب، پرنترژی و سلطه‌جو را چه می‌نامند؟
 (۱) سوداگر (۲) واقع‌گرا (۳) سنت‌گرا (۴) هنرگرا
- ۲۷- «نیاز به کسب موفقیت» مربوط به کدام تئوری می‌باشد؟
 (۱) تئوری X و تئوری Y (۲) تئوری مبتنی بر نیازهای سه‌گانه
 (۳) تئوری سلسله مراتب نیازها (۴) تئوری بهداشت-انگیزش
- ۲۸- «رابطه بین عملکرد و پارامتر» مربوط به کدام تئوری می‌باشد؟
 (۱) تئوری تعیین هدف (۲) تئوری برابری (۳) تئوری تقویت رفتار (۴) تئوری انتظار
- ۲۹- برنامه «تعدیل رفتار» با کدام تئوری انگیزش مرتبط است؟
 (۱) تئوری تعیین هدف (۲) تئوری Y و تئوری X
 (۳) تئوری تقویت رفتار (۴) تئوری انگیزش - بهداشت
- ۳۰- کدام سبک تصمیم‌گیری مبتنی بر، شیوه اندیشیدن شهودی و تحمل ابهام زیاد می‌باشد؟
 (۱) اصولی (۲) تحلیلی (۳) ارشادی (۴) رفتاری
- ۳۱- فردی که برای حقوق دیگران احترام قائل است و بدون توجه به نظر اکثریت افراد جامعه به ارزش‌های دیگران ارج می‌نهد، به کدام سطح از رشد اخلاقی رسیده است؟
 (۱) اجتهاد (۲) عرف (۳) بندگی (۴) پیروی محض
- ۳۲- جمله زیر، نشان‌دهنده کدام دلیل برای پیوستن به گروه می‌باشد؟
 «فرد با پیوستن به گروه از شک و تردیدی که از خود دارد می‌کاهد و در برابر تهدیدات بهتر مقاومت می‌کند.»
 (۱) امنیت (۲) وابستگی (۳) قدرت (۴) پایگاه یا مقاوم
- ۳۳- بهره‌وری در شرایطی که، انسجام گروهی زیاد است و تطبیق هنجار گروه و اهداف سازمانی کم است، چه وضعیتی پیدا خواهد کرد؟
 (۱) افزایش متوسط و بهره‌وری (۲) افزایش زیاد در بهره‌وری
 (۳) تأثیری در بهره‌وری ندارد (۴) کاهش در بهره‌وری

- ۳۴- کدام جمله در مورد تیم در مقایسه با گروه درست است؟
 (۱) هم‌افزایی: خنثی
 (۲) حساب پس‌دهی: انفرادی
 (۳) مهارت‌ها: مکمل یکدیگر
 (۴) هدف: سهیم شدن در اطلاعات
- ۳۵- جمله زیر، نشان‌دهنده کدام نقش از تیم است؟
 «پس از این که نظرات جدید بوسیله دیگران ارائه شد می‌تواند به این عقاید جامه عمل بپوشاند»
 (۱) نتیجه‌گیر - تولیدکننده
 (۲) کاشف - مؤسس
 (۳) گزارشگر - مشاور
 (۴) سازنده - سازمان‌دهنده
- ۳۶- معنی «وفاداری» به عنوان یکی از ابعاد اعتماد چیست؟
 (۱) دوستی و پاکی
 (۲) تبادل نظر و دادن اطلاعات
 (۳) حفظ آبرو و حیثیت
 (۴) قابلیت اعتماد و توان قضاوت
- ۳۷- چه نوع مدیریتی به تولید و کارکنان توجه کمتری دارد؟
 (۱) مدیریت نیمی
 (۲) مدیریت نامحسوس
 (۳) مدیریت باشگاهی
 (۴) مدیریت استبدادی
- ۳۸- چه شخصی دارای «قدرت مبتنی بر تخصص» می‌باشد؟
 (۱) این شخص موقعیت شما را تعیین می‌کند.
 (۲) این شخص مورد مراجعه شما می‌باشد.
 (۳) این شخص پاداش شما را می‌پردازد.
 (۴) این شخص را شما دوست دارید.
- ۳۹- کدام عامل از شرایط اولیه برای بروز تعارض نیست؟
 (۱) ارتباطات
 (۲) متغیرهای شخصی
 (۳) ساختار
 (۴) متغیرهای محیطی
- ۴۰- در کدام شرایط فرهنگ سازمانی راحت‌تر تغییر می‌کند؟
 (۱) سازمان تازه تأسیس و کوچک
 (۲) بحران شدید
 (۳) جابه‌جایی رهبر
 (۴) فرهنگ ضعیف

مدیریت استراتژیک پیشرفته:

- ۴۱- در مدیریت استراتژیک تخصیص بهینه منابع به چه معناست؟
 (۱) اثربخشی
 (۲) تحلیل هزینه - منفعت
 (۳) کارایی
 (۴) سودآوری
- ۴۲- کدام گزینه در مورد پارادایم توصیفی درست است؟
 (۱) تدوین استراتژی فرایندی گام به گام
 (۲) شکل‌گیری استراتژی محصول فرایند تحلیلی و قاعده‌مند
 (۳) محصول این پارادایم به ندرت خلاقانه و تحول آفرین است.
 (۴) غیرممکن بودن تعریف و تبیین دقیق و مشخص استراتژی برای آینده
- ۴۳- پتانسیل رشد و سودآوری، ثبات مالی، آگاهی تکنولوژیک، سرمایه، منابع و ظرفیت‌های مورد استفاده عوامل کدام معیار اصلی است؟
 (۱) توان صنعت
 (۲) توان مالی
 (۳) مزیت رقابتی
 (۴) ثبات محیط
- ۴۴- بستن کانال‌های دسترسی از طریق عقد قراردادهای انحصاری با توزیع‌کنندگان جزو کدام تاکتیک‌های دفاعی است؟
 (۱) افزایش احتمال مقابله به مثل رقیب
 (۲) ایجاد موانع ساختاری
 (۳) محاصره
 (۴) کاهش انگیزه حمله
- ۴۵- مهم‌ترین عامل تعیین‌کننده قابلیت رقبا در تقلید سریع از مزیت رقابتی یک سازمان کدام است؟
 (۱) طراحی و کیفیت محصول رقبا
 (۲) ساختار و پیچیدگی فنی محصول رقبا
 (۳) ماهیت تعهد استراتژیک قبلی رقبا
 (۴) ماهیت تکنولوژی محصولات رقبا
- ۴۶- در کدام رویکرد تجزیه و تحلیل عوامل داخلی، سلسله‌فعالیت‌هایی که هر سازمان برای ارائه محصول خود به مشتریان انجام می‌دهد به صورتی سیستماتیک بررسی می‌شود؟
 (۱) زنجیره ارزش
 (۲) مبتنی بر منابع
 (۳) وظیفه‌ای
 (۴) ساختاری

- ۴۷- تحقیقات نشان می‌دهد که برنامه‌ریزی استراتژیک پایین به بالا برای کدام شرکت‌ها و با چه محیطی مناسب است؟
 (۱) ساده - متلاطم
 (۲) چندبخشی - متلاطم
 (۳) چندبخشی - نسبتاً ثابت
 (۴) ساده - نسبتاً ثابت
- ۴۸- طبق الگوی عملکرد اجتماعی، شرکت در کدام موضع می‌کوشد قوانین و مقررات دولت و دیدگاه‌های مردم را رعایت نماید؟
 (۱) انفعالی
 (۲) خلاقیت
 (۳) دفاعی
 (۴) سازش کاری
- ۴۹- خودروسازی هوندا از لحاظ گستره خط تولید و قیمت با کدام خودروسازی دیگر قابل مقایسه است؟
 (۱) پورشه
 (۲) کیا
 (۳) فورد
 (۴) هیوندا
- ۵۰- عوامل کلیدی موفقیت طبق مدل C3 کدامند؟
 (۱) مشتری، رقابت، کارآمدی
 (۲) مشتری، هزینه، رقابت
 (۳) مشتری، بهره‌وری، سازمان
 (۴) مشتری، سازمان، رقابت
- ۵۱- در کدام مدل مدیریت استراتژیک محیط داخلی و خارجی سازمان شناسایی و سپس بر مبنای تحلیل استراتژیک، مسیر استراتژیک سازمان مشخص و بر این اساس، چشم انداز، مأموریت و اهداف بلند مدت سازمان و استراتژی‌ها تعیین می‌شوند؟
 (۱) اندروز
 (۲) استونر و فریمن
 (۳) هریسون و جان
 (۴) دیوید
- ۵۲- کدام مورد جزو استراتژی شرکت است؟
 (۱) کاهش
 (۲) مشارکتی
 (۳) رقابتی
 (۴) رهبری تکنولوژیک
- ۵۳- کدام مورد تمامی شایستگی‌ها و مهارت‌هایی را که یک سازمان در تبدیل ورودی‌ها و ستاده‌ها به کار می‌گیرد را شامل می‌شود؟
 (۱) منابع غیرملموس
 (۲) صلاحیت سازمانی
 (۳) زیرساخت‌های سازمان
 (۴) فرهنگ سازمانی
- ۵۴- کدام مورد بیانگر عوامل اصلی ایجادکننده مزیت رقابتی است؟
 (۱) برتری هزینه، برتری قیمت، برتری فنی
 (۲) برتری نوآوری، برتری هزینه، برتری عملکرد، برتری قیمت
 (۳) برتری پاسخگویی به مشتری، برتری نوآوری، برتری کارایی، برتری کیفیت
 (۴) برتری پاسخگویی به مشتری، برتری هزینه، برتری کارایی، برتری طراحی
- ۵۵- در سطح متداول پرورش اخلاقی، سبک رهبری کدام است؟
 (۱) تعاملی
 (۲) تحول آفرین
 (۳) استبدادی، اجباری
 (۴) راهنمایی، تشویق، تیم محور
- ۵۶- بالا بودن هزینه‌های ثابت جزو کدام یک از نیروهای رقابتی است؟
 (۱) تهدیدهای محصولات جایگزین
 (۲) رقابت میان شرکت‌های موجود
 (۳) قدرت چانه‌زنی تامین‌کنندگان
 (۴) تازه واردان یا رقبای بالقوه
- ۵۷- در کدام مرحله از فرایند هوشمندی رقابتی به دلیل حجم زیاد داده‌ها، شرکت باید محدوددهای را برای فعالیت هوشمندی رقابتی مشخص کند؟
 (۱) اکتشاف
 (۲) تقاضا
 (۳) تحویل
 (۴) بهبود
- ۵۸- در کدام طبقه‌بندی روحیه هوشمندی رقابتی مدیران ترسی از رقابت به دل راه نمی‌دهند؟
 (۱) انفعالی
 (۲) تهاجمی
 (۳) فعال
 (۴) در خواب رفتگان
- ۵۹- تغییر فرهنگ داخلی سازمان جزو کدام یک از موارد مربوط به اجزای استراتژی می‌باشد؟
 (۱) برنامه
 (۲) تخصیص منابع
 (۳) رویه
 (۴) سیاست
- ۶۰- هیأت مدیره شرکت‌های بزرگ امریکایی به طور متوسط و به ترتیب چند عضو دارند و چند نفر از اعضای داخلی هستند؟
 (۱) ۱۱ - ۲
 (۲) ۱۱ - ۵
 (۳) ۷ - ۳
 (۴) ۷ - ۲

PART A: Vocabulary

Directions: Choose the word or phrase (1), (2), (3), or (4) that best completes each sentence. Then mark the answer on your answer sheet.

- 61- Parent companies face a number of strategies which may ----- pursuing a variety of products or alternative markets.
1) allocate 2) distribute 3) involve 4) emerge
- 62- A product is a/an ----- of benefits or values that satisfies the needs of consumers.
1) target 2) complexity 3) influence 4) bundle
- 63- Most countries consider innovation and entrepreneurship ----- for their economic development.
1) vital 2) alternative 3) permanent 4) active
- 64- A foreign trade zone is an area designated by a country as a specialized zone where products may be ----- from duties.
1) ensured 2) exempted 3) executed 4) avoided
- 65- Advertising is the best-known and most widely discussed form of promotion, probably because of its ----- .
1) commitment 2) competition 3) pervasiveness 4) incentive
- 66- Strategic planning is the process of determining how to move to a/an ----- future state.
1) basic 2) direct 3) potential 4) desired
- 67- A reason why marketers are emphasizing relationships is that it is more effective to ----- customers than to acquire new ones.
1) allocate 2) retain 3) manage 4) solicit
- 68- When businesses or governments see ----- or an increased chance of a threat, they should be proactive.
1) trends 2) requests 3) concepts 4) images
- 69- Many companies are realizing that communicating effectively with customers and other stakeholders involves more than just the ----- use of the traditional marketing communication tools.
1) valuable 2) tactical 3) durable 4) equitable
- 70- Successful companies recognize that creating, communicating, and delivering value to their customers are ----- important.
1) extremely 2) precisely 3) properly 4) slightly

PART B: Cloze Test

Directions: 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.

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 on chips can (71) ----- rapidly, but most often the price falls down. These products are subject to theft (72) ----- they can be used in most computers around the world. Given these considerations, airfreight is a good (73) ----- for shipping. It limits the shipping time, (74) ----- security and control of the products, and helps (75) ----- that they will arrive when needed by manufactures.

- | | | | | |
|-----|----------------|-------------|---------------|--------------|
| 71- | 1) divide | 2) estimate | 3) measure | 4) fluctuate |
| 72- | 1) in order to | 2) so as to | 3) because | 4) while |
| 73- | 1) scale | 2) aspect | 3) criterion | 4) choice |
| 74- | 1) requires | 2) enhances | 3) determines | 4) defines |
| 75- | 1) ensure | 2) ensured | 3) to ensure | 4) ensuring |

PART C: Reading Comprehension

Directions: Read the following 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 consumers we generally take for granted the role of marketing intermediaries or channel members.

One of a marketer's most important marketing decisions involves the way it makes its products and services available for purchase. A firm can have an excellent product at a great price, but it will be of little value unless it is available where customer wants it, and with the proper support and service. Marketing channels, the place element of the marketing mix, are "sets of interdependent organizations involved in the process of making a product or service available for use or consumption.

Channel decisions involve selecting, managing, and motivating intermediaries such as wholesalers, distributors, brokers, and retailers that help a firm make a product or service available to customers. These intermediaries, some- times called resellers are critical to the success of a company's marketing program.

The distribution strategy should also take into consideration the communication objectives and the impact that the channel strategy will have on the IMC program. Stewart and colleagues discuss the need for "integrated channel management." which reflects the blurring of the boundaries of the communications and distribution functions.

A company can choose not to use any channel intermediaries but rather, to sell to its customers through direct channels. This type of channel arrangement is sometimes used in the consumer market by firms using direct-selling programs, or firms that use direct-response advertising, telemarketing, or the internet to sell their products. Direct channels are also frequently used by manufactures of industrial products and services, which often selling

expensive and complex products that require extensive negotiations and sales efforts, as well as service and follow-up calls after the sale.

- 76- **This passage is mainly about** ----- .
 1) direct and indirect selling 2) communicative objectives
 3) distribution channel decisions 4) marketing intermediaries
- 77- **As the consumers, it's stated in the passage, the role of marketing and intermediaries are** ----- .
 1) not clear 2) very important 3) not necessary 4) so explicit
- 78- **According to the passage, resellers** ----- .
 1) have a big impact on the integrated channel management
 2) help crucially to the success of a company's marketing program
 3) make a product or service available for consumption
 4) contribute to recognize the communication objectives and channel strategy
- 79- **The word "blurring" in paragraph 4 is opposite with** ----- .
 1) disadvantage 2) importance 3) disappearance 4) clarity
- 80- **Some product are sold directly because they** ----- .
 1) are available everywhere without involving the intermediaries
 2) require not any communication before selling
 3) don't have the worth to involve the intermediaries
 4) are costly and needs special services

PASSAGE 2:

One of the challenges of globalization is that it opens markets to international competition. Businesses are forced to become more efficient in order to compete. Governments are forced to create conditions that allow businesses to change in response to a changing environment. The dropping of trade barriers and lowering of tariffs has improved living standards for millions of people around the world. But this has created considerable turbulence in the economies of many countries. While some countries have called for more tariffs and trade barriers, most countries want to make their economies more competitive.

Countries can use three different strategies to plan for their economies. Countries may use a central planning strategy to develop long-term plans. Communist countries used to set five-year plans, which were defined plans with specific economic goals for the country. This type of planning did not work well because it was not flexible enough for changing conditions.

Countries that follow free-market practices, such as the United States, do not develop long-term plans for the economy. Instead, they follow a free-market strategy that applies a general philosophy, such as "keep inflation low."

Between these two extremes is the concept of industrial policy. An industrial policy is a strategy that a country adopts to support competitiveness. China has set an industrial policy to become a manufacturing center for the world. India has set an industrial policy to become a world center for knowledge industries such as programming, services, and medicine. The United States has set industrial policies in the past. The U.S government was instrumental in setting up Radio Corporation of America (RCA) to gain dominance in radio technology. The U.S government also fostered the development and growth of the Internet.

- 81- **The best title for this passage is ----- .**
 1) Three Different Strategies
 2) Planning Economies
 3) Supporting Business Development
 4) Concept of Industry
- 82- **According to paragraph 1 ----- .**
 1) making the trade be competitive creates turbulence in all of the economies
 2) the lowering of tariffs has improved the standard of living in all around the world
 3) international competition in markets is one of consequence of globalization
 4) all countries are in agreement of making their economies more competitive
- 83- **One of the strategy of free market practices is ----- .**
 1) not to create short-term plans
 2) not to make high increase in prices
 3) to apply a worldwide philosophy
 4) to drop the trade barriers
- 84- **“Two extreme” in paragraph 3” refers to ----- .**
 1) efficient conditions for changing business
 2) concepts completing the industrial policy
 3) planning strategies expect industrial policy
 4) policies supporting competitiveness
- 85- **The word “foster” in the last line means ----- .**
 1) promote 2) define 3) inform 4) dominate

PASSAGE 3:

Publicity refers to no personal communications regarding an organization, product, service, or idea not directly paid for or run under identified sponsorship. It usually comes in the form of a news story, editorial, or announcement about an organization and/or its products and services. Like advertising, publicity involves no personal communication to a mass audience, but unlike advertising, publicity is not directly paid for by the company. The company or organization attempts to get the media to cover or run a favorable story on a product, service, cause, or event to affect awareness, knowledge, opinions, and/or behavior. Techniques used to gain publicity include news releases, press conferences, feature articles, photographs, films, and videotapes.

An advantage of publicity over other forms of promotions is its credibility. Consumers generally tend to be less skeptical toward favorable information about a product or service when it comes from the source they perceive as unbiased. For example, the success (or failure) of a new movie is often determined by the reviews it receives from film critics, who are viewed by many moviegoers as objective evaluators. Another advantage of publicity is its low cost, since the company is not paying for time or space in a mass medium such as TV, radio, or newspapers. which an organization may incur some costs in developing publicity items or maintaining a staff to do so, these expenses will be far less than those for the other promotional programs.

Publicity is not always under the control of an organization and is sometimes unfavorable. Negative stories about a company and/or its products can be very damaging. for example, recently the packaged food industry has received a great deal of negative publicity regarding the nutritional value of their products as well as their marketing practices, particularly to young people. Companies such as Kraft food's General Mills, PepsiCo, and others have been the target of criticism by consumer activists who have argued that these companies contribute to

the obesity problem in the United States by advertising unhealthy foods to children. McDonald's also had to deal with the negative publicity that was generated by the success of the documentary film Super Size Me. in which filmmaker Morgan Spurlock chronicled his decline in health while eating all of his meals at McDonald's for 30 days in row.

- 86- **You can infer from the passage that advertising ----- .**
1) is less under doubt in comparison with the other promotions
2) includes a straight contact between buyer and seller
3) involves an indirect communication between seller and customer
4) is indirectly paid for by the organization
- 87- **It's referred in the passage that some companies like PepsiCo -----.**
1) are damaging because of receiving a great deal of unfavorable publicity
2) contribute to mass media in advertising unhealthy foods
3) are the key factor of obesity problem among children worldwide
4) cause the activists to have a negative belief in publicity
- 88- **Techniques used to gain publicity ----- .**
1) are determined by viewers
2) aren't expensive
3) affect the audiences' awareness
4) have credibility
- 89- **According to the passage, customers have a good sense about the products -----.**
1) come from an objective source
2) have an identified sponsor
3) are under control of an organization
4) that have low cost
- 90- **The word "incur" in paragraph 2 means ----- .**
1) carry out 2) make out 3) take up 4) bring upon

www.faragir.net

www.faragir.net