

考前冲刺模拟试卷(六)

题 号	一	二	三	四	五	总分
题 分	40	20	40	30	20	
得 分						

总分合计人(签名)_____ 总分复核人(签名)_____

复查总分_____ 复查人(签名)_____

得分	评卷人

一、选择题(每小题1分,共40分。在每小题的四个备选答案中选出一个正确答案,并将其代码写在题干后面的括号内。不选、错选或多选者,该题无分。)

1. 在处理三种职权关系时,要充分发挥参谋职权的作用,目的在于 ()
A. 及时进行沟通 B. 维护管理者的统一指挥
C. 有利于协调 D. 有利于直线人员决策的有效性
2. 在实行等级制度的组织里,每个人都崇尚爬到能力所不及的层次,称为 ()
A. 彼得原理 B. 霍桑试验 C. 晕轮效应 D. 鲶鱼效应
3. 现代企业最能有效留住人才的方式是 ()
A. 提供丰厚薪酬 B. 提供挑战性工作
C. 培养企业认同感 D. 增加培训机会
4. 关于个人特性与管理道德的影响,下列说法错误的是 ()
A. 管理者的个人特性对组织的管理道德有着直接的影响
B. 这里所讲的个人特性主要是指管理者的个人价值观、自信心和控制力
C. 同样的管理问题不同的管理者会采取不同的决策
D. 自信心和控制力强的管理者更容易遵守管理道德
5. 双因素理论中的双因素指的是 ()
A. 人和物的因素 B. 信息与环境因素
C. 保健因素与激励因素 D. 自然因素和社会因素
6. 领导权变理论的代表人物是 ()
A. 利克特 B. 菲德勒
C. 布莱克和穆顿 D. 坦南鲍姆和施米特

7. “治病不如防病,防病不如讲卫生。”根据这一说法,()是最重要的控制方式。

- A. 现场控制 B. 反馈控制 C. 目标控制 D. 预先控制

8. 管理者应具备的技能被划分为三类。在现实中我们通常能够看到这样一种现象:一所高校的校长往往是位在某学科造诣很高的学术专家,一所医院的院长则是位技艺高深的医学专家。但是,有些技术能手乃至技术专家却未能成为称职的管理者。对此,你的看法是()

- A. 就管理层次而言,越往上,技术技能越重要,越往下,人际技能越重要
B. 搞技术的人往往不善于与人打交道,人际技能较弱,难以胜任担当管理之职
C. 对高层管理者来说,最重要的是人际技能,其实技术技能和概念技能均不重要
D. 就管理层次而言,越往上,概念技能越重要,越往下,技术技能越重要

9. 中国有句古语:“将在外,君命有所不受。”你认为对于这句话当中反映的管理观念应如何评价 ()

- A. 这种提法不符合现代管理思想,因为容易导致失控
B. 这种管理思路是一种放任式的领导方式
C. 这样做的目的是为了锻炼将军在外作战的能力
D. 这种提法反映了集权和分权的一个正确的观念

10. ()对于所有层次管理者来说重要性大体相同。

- A. 技术技能 B. 人际技能 C. 概念技能 D. 管理技能

11. 某企业生产一种产品,其总固定成本为10万元,单位产品变动成本10元,产品销售单价为15元,则盈亏平衡点的产量是 ()

- A. 1万件 B. 2万件 C. 1.5万件 D. 2.5万件

12. 试图从研究领导者行为特点与绩效的关系,来寻找最有效的领导风格的领导理论称()

- A. 领导特性论 B. 领导行为论
C. 领导情景论 D. 领导生命周期理论

13. 当企业所面临的首要任务是正确地选择能对企业长远发展提供战略机会的海外市场,并采取相应的战略措施时,企业处于其国际化过程的()阶段。

- A. 出口 B. 非股权安排 C. 直接投资 D. 进口

14. 财务比率中,反映企业所有者提供资金与外部债权人提供的资金的比率关系的指标是 ()

- A. 流动比率 B. 速动比率 C. 负债比率 D. 盈利比率

15. 某企业规定,员工上班迟到一次,扣发当月50%的奖金,自此规定出台以后,员工迟到现象基本消除,这是哪一种强化方式 ()

- A. 正强化 B. 负强化 C. 惩罚 D. 忽视

16. 主管人员的用人艺术之一是知人善任,这也反映了人员配备工作的 ()

- A. 公开竞争原则 B. 权责利一致原则
C. 不断培养原则 D. 用人所长原则

17. 企业文化与企业战略的关系是 ()

- A. 企业文化促进企业战略的实现
B. 企业文化阻碍企业战略的实现
C. 企业文化与企业战略相适应时,促进企业战略的实现
D. 企业文化和企业战略的实现没关系

18. 下列属于环境创新的是 ()

- A. 通过企业的公关活动,影响政府政策的制定
B. 通过企业的技术创新,影响社会技术的进步的方向
C. 通过组织创新,提高管理活动的效率
D. 通过市场创新去引导消费,创造需求

19. 将决策分为确定型决策、风险型决策、不确定型决策的划分依据是 ()

- A. 决策的作用
B. 决策的性质
C. 决策的职能
D. 决策的环境因素的可控程度

20. 授权是指 ()

- A. 在组织设计时,规定下属管理岗位必要的职责与权限
B. 在组织调整时,规定下属管理岗位必要的职责与权限
C. 领导者将部分处理问题的权委派给某些下属
D. 委托代理关系

21. 比较马斯洛的需求层次理论和赫茨伯格的双因素理论,马斯洛提出的五种需求中,属于保健因素的是 ()

- A. 生理和自尊的需要
B. 生理、安全和自我实现的需要
C. 生理、安全和社交的需要
D. 安全和自我实现的需要

22. 以下不属于定量决策方法的是 ()

- A. 量本利分析法
B. 德尔菲法
C. 决策树法
D. 最小最大后悔值法

23. 如果说一般环境对各类组织均会产生相似的影响,那么组织的具体环境,即与具体使命和任务相关的具体环境会对特定的组织产生某种直接影响。以下哪项不属于组织的具体环境 ()

- A. 技术进步
B. 竞争对手
C. 关键供应商
D. 低端客户

24. 有一天,某公司总经理发现会议室的窗户很脏,好像很久没有打扫过,便打电话将这件事告诉了行政后勤部负责人,该负责人立刻打电话告诉事务科长,事务科长又打电话给公务班长。公务班长便派了两名员工,很快就将会议室的窗户擦干净。过了一段时间,同样的情况再次出现。这表明该公司在管理方面存在着什么问题 ()

- A. 组织层次太多
B. 总经理越级指挥
C. 各部门职责不清
D. 员工缺乏工作主动性

25. 许总与下属的关系非常融洽,下属工作任务的常规化、明确化程度很高,而且许总的职位权力也很强,并赢得了下属对他的信任。而曾总则与此相反,他处在极为不利的领导环境中。根据权变领导理论,为取得较高的领导效率,许总和曾总宜采用的领导方式应是 ()

- A. 许总采用以任务为中心的领导方式,曾总采取以人际关系为中心的领导方式
B. 许总采用以人际关系为中心的领导方式,曾总采用以任务为中心的领导方式
C. 许总和曾总都采用以人际关系为中心的领导方式
D. 许总和曾总都采用以任务为中心的领导方式

26. 在企业经营管理过程中,质量的含义是指 ()

- A. 产品质量
B. 产品质量和工作质量
C. 工作质量
D. 产品质量和服务质量

27. 管理界有这么一种主张:“如果你想表扬某人,最好形成文字;而如果你想批评某人,那么只需打个电话说一下就可以完事了。”按照这种主张,不同的强化方式各应采取何种沟通方式 ()

- A. 正强化宜采用书面沟通方式,负强化宜采取口头沟通方式
B. 正强化宜采取书面沟通方式,一般性的批评宜采取口头沟通方式
C. 正强化宜采取口头沟通方式,负强化宜采取书面沟通方式
D. 正强化宜采取口头沟通方式,惩罚宜采取书面沟通方式

28. 在 SWOT 分析中,利用外部机会弥补内部劣势,从而获得竞争优势的战略。这是 ()

- A. SO 战略
B. WO 战略
C. WT 战略
D. ST 战略

29. 在 PEST 分析模型中,不属于经济环境的是 ()

- A. 财政和货币政策
B. 社会价值观
C. 消费模式
D. 通货膨胀率

30. 某企业生成销售一种品种,单位变动成本 10 元,销售单价 30 元,年固定成本 20 万元,根据市场预测,年销售量为 10 万件,则企业可获利 ()

- A. 180 万元
B. 200 万元
C. 260 万元
D. 300 万元

31. 根据领导生命周期理论,随着下属从不成熟趋于成熟,领导方式的变化顺序应该是 ()

- A. 高工作低关系→高工作高关系→低工作高关系→低工作低关系
B. 高工作高关系→高工作低关系→低工作高关系→低工作低关系
C. 低工作低关系→高工作低关系→低工作高关系→高工作高关系
D. 低工作高关系→高工作低关系→低工作低关系→高工作高关系

32. 组织变革的根本目的是 ()

- A. 提高组织的适应能力
B. 提高组织的环境适应性
C. 提高员工的环境适应性
D. 提高管理者的环境适应性

33. 在经营计划调整的方法中,下列适用于品种比较稳定的情况下调整生产计划和销售计划的方式是 ()

- A. 时间序列分析法
B. 启用备用计划法
C. 滚动计划法
D. 综合评价法

34. 某笔记本生产企业针对女性开发了一种色彩鲜艳、体积较小的笔记本电脑,这种战略在理论上属于 ()

- A. 特色优势战略
B. 市场渗透战略
C. 成本领先战略
D. 聚焦战略

35. 把组织变革分为渐进式变革和激进式变革的划分依据是 ()
- A. 按工作的对象不同 B. 按变革的程序与速度不同
- C. 按变革的侧重点不同 D. 按组织所处的经营环境不同
36. 控制工作中,分析和评估偏差信息首要是 ()
- A. 找出产生偏差信息的主要原因 B. 判断偏差信息的差距程度
- C. 找出产生偏差信息准确的位置 D. 找出产生偏差信息的人
37. 计划制定中的滚动计划法是动态的和灵活的,它的主要特点是 ()
- A. 按前期计划执行情况和内外环境变化,定期修订已有计划
- B. 不断逐期向前推移,使得短、中期考虑有机结合
- C. 接近细远粗的原则来制定,避免对不确定性远期的过早过死安排
- D. 以上都是
38. 关于企业文化的精神层、制度层和物质层的关系,下列哪一项描述是正确的 ()
- A. 物质层规范和制约着精神层和制度层
- B. 制度层是企业文化的外在表现
- C. 精神层是物质层和制度层的思想内涵,是企业文化的核心和灵魂
- D. 制度层是物质层和精神层的载体
39. 某企业中有很多非正式组织,这些非正式组织的内部凝聚力很强,经常利用业余时间活动。对于这些非正式组织,企业的管理者通常采用不闻不问的态度,认为员工在业余时间的活动不应该受到干预,而且员工有社交的需要,他们之间形成非正式组织是很正常的事情。你如何评价这种看法 ()
- A. 正确,因为人都是社会人
- B. 不正确,非正式组织通常是小道消息传播和滋生的土壤,应该抑制这种组织的发展
- C. 不正确,非正式组织通常是小道消息传播和滋生的土壤,应该策略性地利用非正式组织
- D. 正确,因为非正式组织对正式组织的影响通常是积极的,最好不要干涉
40. 管理人员选聘时不需要作为主要考虑标准的是 ()
- A. 管理的愿望 B. 勇于创新的精神
- C. 强健的体魄 D. 较高的决策能力

得分	评卷人

二、填空题(每小题 2 分;每小题如有两空,每空为 1 分,共 20 分。)

41. 领导生命周期理论的高任务—高关系与_____的成熟度相匹配。
42. 冲突的起源有三个,分别是沟通差异、_____和个体差异。
43. 路径—目标理论指出的领导方式包括:指导型、_____、参与型和成就导向型。
44. 在领导生命周期理论中,保罗·赫塞补充了一个因素,表示领导行为在确定是任务绩效还是维持行为更重要之前应当考虑的因素,即_____。

45. _____是最基本也是最常用的一种数学规划。
46. 组织面对垄断程度高的市场,容易形成_____导向的经营思想。
47. 信息沟通网络是由各种沟通渠道所组成的结构形式,它直接影响到沟通的有效性及组织成员的满意度。组织成员满意度以及员工士气最低的沟通形态是_____。
48. _____是组织内部管理层和全体员工对该组织的生产、经营、服务等活动以及指导这些活动的一般看法或基本观点。
49. 人力资源的需求量主要是根据组织中_____来确定。
50. 战略性计划显著的两个特点是_____与_____。

得分	评卷人

三、简答题(每小题 8 分,共 40 分。)

51. 管理人员的技能要求有几类? 不同层次管理人员的技能要求侧重点有何不同?
52. 简述企业可供选择的战略。
53. 简述组织设计的目的。
54. 简述组织变革目标。
55. 简述消除组织变革阻力的管理对策。

得分	评卷人

四、论述题(每小题 15 分,共 30 分。)

56. 试述期望理论的主要内容及其对管理者的启示。

57. 试述泰罗的科学管理理论对提高我国企业管理水平的现实意义。

在 4—6 月基本决定胜负。作为快速消费品,啤酒的分销网络相对稳定,主要被大的一级批发商控制。金杯啤酒没有选择正面强攻,主要依靠直销作为市场导入的手段,由销售队伍去遍布 C 市的数以万计的零售终端虎口夺食。

金杯啤酒的攻势在春节前的元月份开始了,并且成功地推出了 1 月 18 日 C 市要下雪的悬念广告,还有礼品附送。覆盖率和重复购买率都大大超出预期目标。但是,金杯在取得第一轮胜利的同时,也遇到了内部的管理问题。该公司过度强调销售,以致把结算流程、财务制度和监控机制都甩在一边。销售团队产生了骄傲轻敌的浮躁,甚至上行下效不捞白不捞。公司让部分城区经理自任经销商,白用公司的运货车,赊公司的货,又做生意赚钱,又当经理拿工资。库房出现了无头账,查无所查,连货物去哪儿了都不知道。

面对竞争,海清啤酒在检讨失利的时候,依然对前景充满信心。他们认为对手在淡季争得的市场份额,如果没有充足的产量作保障,肯定要跌下来;而且海清的分销渠道并没有受到冲击,金杯公司强入零售网点不过是地面阵地的穿插。

如今,啤酒销售的旺季,也就是决胜的时候快到了,您认为海清啤酒应该怎样把对手击退,巩固自己的市场领导地位呢?

根据上述材料回答下列问题。

58. 运用 SWOT 分析法,分析海清啤酒面临的环境。

59. 海清啤酒应采用什么样的战略?

得分	评卷人

五、案例分析题(每小题 10 分,共 20 分。)

海清啤酒的战略抉择

海清啤酒成功地在中国西部一个拥有 300 万人口的 C 市收购了一家啤酒厂,不仅在该市取得了 95% 以上市场占有率的绝对垄断,而且在全省的市场占有率也达到了 60% 以上,成了该省啤酒业界名副其实的龙头老大。但是,海清公司的销售队伍素质不高,急缺有经验的销售人员,其生产的产品也没有形成自身的特色。

C 市 100 公里内有一金杯啤酒公司,3 年前也是该省的老大。然而,最近金杯啤酒因经营不善全资卖给了一家境外公司。

金杯啤酒在被收购后,立刻花近亿元的资金进行技术改革,还请了世界第四大啤酒厂的专家坐镇狠抓质量。但是新老板清楚得很,金杯啤酒公司最短的那块板就是营销。为一举获得 C 市的市场,金杯不惜代价从外企挖了 3 个营销精英,高薪招聘 20 多名大学生,花大力气进行培训。

省内啤酒市场的特点是季节性很强,主要在春末和夏季及初秋的半年多时间。一年大战