

## Примерни въпроси за IQ тест

Кое число е следващото в редицата? 3,5,8,13,21,?	A. 4 B. 21 C. 31 D. 34
Коя дума е излишна?	A. ябълка B. мармалад C. портокал D. череша E. грозде
Кое е липсващото число? 13, 57, 911, 1315, 1719, ?	A. 2123 B. 1879 C. 3002 D. 5004 E. 1784
Владо трябва да купи 13 бутилки бира от магазина. Той може да носи само по 3 бутилки едновременно. Колко пъти най-малко трябва да отиде Владо до магазина, за да осигури бутилките?	A. 3 B. 4 C. 4 1/2 D. 5 E. 6
Посочете отговора, който най-добре завършва следната аналогия: езици – смисъл - ? - филология	A. ерудиция B. философия C. етика D. семантика E. граматика

## Примерни въпроси по маркетинг

SONY произвежда висококачествена продуктова линия компютри, които се продават успешно и ѝ носят високи печалби. Продуктовата линия компютри е пример за:	A) „Дойни крави“. B) Пазарен сегмент. C) „Звезди“. D) Продуктова гама. E) Продуктова линия.
Компания Рита регистрира продължителен спад в обема на продажбите си. Маркетинговите мениджъри оценяват необходимостта от актуализация на маркетинговата политика на компанията. Какъв вид маркетинг следва да приложат:	A) Демаркетинг. B) Ремаркетинг. C) Синхро-маркетинг. D) Макромаркетинг. E) Герила маркетинг.
През 2011 год. Princess Yachts успяват да продадат 19 яхти на българския пазар. Основният ѝ конкурент реализира за същия период 13 лодки, като за целия пазар са отчетени продажби на общо 75 яхти. Какъв е пазарният дял на Princess Yachts на този пазар:	A) 1,46. B) 0,25. C) 146%. D) 25,33%. E) 35,8%.
Кое от следните твърдения е НЕВЯРНО?	A) PESTE е методика за анализиране на факторите от макрообкръжаващата среда. B) Една от целите на анализа на средата е да определи кои тенденции са позитивни за организацията и кои – негативни. C) SWOT-анализът е техника за разделяне на пазара на части. D) Продуктът е съществен, но не е най-важният компонент на маркетинговия микс. E) Маркетингът може да се прилага от всякакъв вид организации, лица, институции и държави.
Рекламната комуникация се характеризира с:	A) Бърза поява на ефект от рекламното въздействие. B) Липса на кумулативен ефект. C) Ниски относителни разходи за достигане до целевите потребители. D) Двупосочност на комуникацията. E) Липса на обратна връзка.
На врата на жилището Ви звъни представител на Oriflame, за да Ви запознае с новия каталог на компанията и актуалните отстъпки и пакетни предложения. Това е пример за:	A) Директни продажби. B) Лични продажби. C) Стимулиране на продажбите. D) Промоция. E) Реклама.

Трите етапа в процеса на разработване на пазар са:	<p>A) Сегментиране, оценка на целеви сегменти, избор на позиционна стратегия.</p> <p>B) Сегментиране, избор на целеви пазар, позициониране.</p> <p>C) Определяне на релевантен пазар, избор на пазарни сегменти, позициониране.</p> <p>D) Избор на подход за сегментиране, таргетиране, позициониране.</p> <p>E) Идентифициране на сегменти, таргетиране, позициониране.</p>
Кое от следните твърдения за маркетинговата информационна система (МИС) НЕ е вярно:	<p>A) МИС е система, осигуряваща маркетингова информация.</p> <p>B) МИС е система широко отворена за външна информация.</p> <p>C) Системата за маркетингови изследвания е част от МИС.</p> <p>D) МИС е постоянно действаща система от хора, оборудване и процедури.</p> <p>E) МИС е затворена за външна информация.</p>
Пример за селективна дистрибуция на определена марка мобилен телефон е:	<p>A) Предлагање на продукта в един магазин.</p> <p>B) Разпространяване на продукта само в определени вериги магазини.</p> <p>C) Разпространяване на продукта от един дистрибутор.</p> <p>D) Предоставяне на изключителни права за продажба на един търговец на едро.</p> <p>E) Предлагање на продукта само в определени райони.</p>
В сравнение с останалите промоционални методи, личните продажби:	<p>A) Не са гъвкави в адаптирането към потребителските предпочитания и нагласи.</p> <p>B) Осигуряват директна обратна връзка.</p> <p>C) Изискват по малко разходи, когато потребителите са многобройни и са териториално разпръснати.</p> <p>D) Са слабо ефективни за справяне с потребителско на нежелание за покупка.</p> <p>E) Всички твърдения са верни.</p>

### Примерни въпроси по управленски (ситуационни) умения

След като 2 години сте били мениджър на търговски екип, директорът на фирмата назначава нов заместник директор. Въпреки, че Вие бихте могли да работите с нея, Вашите лични впечатления са негативни. Вие я възприемате като арогантна и нелоялна. Директорът Ви възнамерява да я изпрати на обучение, което ще ѝ позволи да заеме нова позиция във фирмата. Освен това, обучението ѝ дава шанс за издигане в кариерата. Какво бихте направили Вие? Посочете НАЙ-НЕЕФИКАСНОТО действие.	<p>A) Вие гласувате против нейното участие в обучението и коментирате това Ваше решение с нея. Вие изразявате ясно своите притеснения и се опитвате да „изгладите“ своите различия. Информирате директора за това.</p> <p>B) Тъй като в резултат на обучението заместник директорът ще бъде преназначен на друга длъжност, Вие гласувате за нейното включване в обучението.</p> <p>C) Вие отивате веднага при Вашия директор и изразявате своето желание тя да бъде преместена на друга позиция, която да е по-подходяща за нейните възможности.</p> <p>D) Вие одобрявате нейното участие в обучението, тъй като е предложено от Вашия директор. Все пак, споделяте своите притеснения с Вашия директор.</p>
Вие работите като мениджър продажби през последната година и Вашите резултати винаги са били много високи. Поради лични причини през последния месец Вие сте били разконцентрирани и в резултат Вашето представяне се е влошило. Като допълнение, поради негативни тенденции на пазара, продажбените резултати на целия отдел са намалели. Вашият директор не отчита факта за негативните пазарни тенденции и Ви обвинява, че личното Ви представяне е повлияло зле на представянето на екипа. Какво ще направите Вие? Коя е НАЙ-ДОБРАТА опция?	<p>A) Вие обяснявате личното си положение на директора и се извинявате за намаляването на продажбените резултати на екипа. Вие споделяте своята молба да си вземете няколко дни отпуск, за да се възстановите.</p> <p>B) Вие решавате да надмогнете своето лично положение и се съветвате с други мениджъри по продажбите за техния начин за справяне с влошената пазарна ситуация. Отдавате се изцяло на работата.</p> <p>C) Вие уведомявате директора за промените на пазара и обяснявате, че нищо не може да се направи към момента, за да се повишат продажбите.</p> <p>D) Вие се скарвате на членовете на Вашия екип за тяхното лошо представяне и поставяте нови, по-лесно достижими продажбени цели, които да съответстват на състоянието на пазара.</p>

---

На Вас Ви е възложено да работите по проект заедно с друг колега. Той работи в отдела по-дълго от Вас. Тъй като той няма амбиция и желание да се развива професионално, той не влага особени усилия във Вашия общ проект. Посочете НАЙ-ЕФИКАСНАТА реакция от Ваша страна.

- A) Според Вас, тази ситуация е патова и затова Вие я приемате. Изпълнявате съвместно Вашия дял от работата. Останалата част е отговорност на Вашия колега.
- B) Вие се притеснявате, че качеството на проекта, ще се отрази зле върху Вас и фирмата. Поради тази причина работите извънредно, за да завършите проекта, влагайки най-доброто от себе си.
- C) Вие не можете да приемете подобно отношение. Веднага се свързвате с Вашия мениджър, за да коментирате ситуацията. Вие искате колегата Ви да бъде заменен с някой друг, с когото да приключите проекта.
- D) Вие провеждате работна среща с Вашия колега, обяснявате трудността на ситуацията и се опитвате да договорите справедливо разпределяне на работата помежду Ви. Вие отчитате факта, че може да се наложи да работите извънредно, за да изпълните задачите, които той отказва да направи.

---

Вие сте ръководител на отдел и наскоро сте решили да въведете нова процедура, за която считате, че би подобрила работния процес. Някои от служителите във Вашия отдел са съгласни с промените, а други не са съгласни. Един от служителите открито критикува Вашата идея пред директора. Как ще постъпите?

- A) Вие решавате да не реагирате на критиката, за да избегнете безсмислен конфликт.
- B) Вие порицавате служителя, защото си е позволил да отиде при директора без да Ви уведоми и започвате на промотирате идеята си още по-ентузиазирано.
- C) Вие се срещате със служителя за разговор „на четири очи“ и обяснявате, че е неприемливо да се заобикаля Вашата позиция като пряк ръководител.
- D) Според Вас, доверието на служителите в техните мениджъри е важно и поради тази причина Вие решавате да въведете само някои от планираните промени.
-