

1. Bütünün kendisini oluşturan parçaların tek başlarına yaratabilecekleri değerlerin toplamından daha fazla bir değer yaratması durumuna sinerji denir. Sinerji ile işletmelerin bünyesinde çeşitli alt sistemler, belli bir uyum içerisinde bir araya getirilmekte ve işletmenin devamlılığının sağlanabilmesi adına her bir alt sistemin bireysel toplamından daha büyük bir ortak değer yaratılmaktadır.

Cevap A

3. İşletmenin fonksiyonlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- ✓ Pazarlama
- ✓ Üretim
- ✓ İnsan kaynakları
- ✓ Halkla ilişkiler
- ✓ Finansman
- ✓ Muhasebe
- ✓ Araştırma Geliştirme (AR-GE)

Cevap E

2. Güdülenmeyi sağlayan 3 temel ihtiyaç vardır. Bu 3 temel ihtiyaç şunlardır:

- ✓ Başarı
- ✓ Ait olma
- ✓ Güçlü olmadır.

McClelland ihtiyaçların doğuştan değil, öğrenme sonucu önem kazanmaya başladığını ileri sürmektedir.

Cevap C

4. Belli bir işletmede yapılmakta olan işler hakkında gerekli bilgilerin toplanması, değerlendirilmesi ve örgütlenmesine iş analizi denir.

Cevap B

5. İnsan kaynakları talep tahmin yöntemleri, sezgisel yöntemler ve matematiksel yöntemler olmak üzere ikiye ayrılır. Sezgisel yöntemler;

- ✓ Aşağıdan yukarıya tahmin yöntemi
- ✓ Yukarıdan aşağıya tahmin yöntemi
- ✓ Delphi yöntemi

Matematiksel yöntemler ise;

- ✓ Verimlilik oranı
- ✓ Kadrolama oranı
- ✓ Öğrenme eğrileridir.

Cevap E

8. Üreticinin yeni pazarlara girerek ya da elindeki pazarlarda daha çok alım yapmasını sağlayarak ürünün satışlarını artırmaya çalışmasına pazar geliştirme denir.

Cevap D

6. İlişkisel pazarlamanın temel bileşenleri bağlılık, empati, karşılıklılık, güven ve vaat olarak ifade edilebilir.

Cevap C

9. Etkin piyasa teorisinin koşulları:

- ✓ Hisse senedi fiyatlarındaki değişim tesadüfidir.
- ✓ Hisse senedi fiyatları hemen ve doğru olarak yeni bilgilere tepki göstermektedirler.
- ✓ Alım satım metotları ekstra getiri sağlamada başarısız olmaktadır.
- ✓ Bireysel veya grup olarak bütün profesyonel yatırımcılar ekstra kazanç sağlamada başarısız olacaktırlar.

Cevap E

7. İlgili odağı olmayı seven, hayallere dalan, kendisinin birçok beceriye sahip olduğuna inanan, kendinden hoşlanan kişilik tipi narsist kişiliktir. Narsistler genelde diğerlerinin beğenisini kazanmak ve kendilerini daha üstün olmalarının onaylanmasını istediklerinden, onları tehdit eden kişileri aşağılama eğilimindedirler.

Cevap A

10. İşletme içi iletişimi etkileyen faktörleri şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Semantik faktörler
- ✓ Fiziksel faktörler
- ✓ Hatalı tamamlama
- ✓ Algıda seçicilik
- ✓ Kişisel faktörler
- ✓ Dil güçlükleri
- ✓ Geri iletimden kaynaklanan iletişim engelleri
- ✓ Zaman baskısı

Cevap E

11. Küresel pazarlarda fiyatlama kararını etkileyen faktörleri şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Maliyetler
- ✓ Pazar koşulları
- ✓ Yasal, siyasi ve ekonomik koşullar
- ✓ Pazarlama karması
- ✓ İşletmenin genel politikaları

Cevap C

12. Bu teoriyi ortaya atan kişi Robert F. Hoxie'dir. Mekanik örgütlenmenin çalışanlar üzerinde olumsuz etkileri bulunacağını öne sürerek, sendikaların bu yöntemlerin uygulanmasını engelleyici rol oynayacağını ve bu yöntemlerin uygulanmayacağını tartışmıştır.

Cevap A

13. Bu yaklaşım, organizasyonlarda çevreye uyum ve değişimle ilgili yaklaşımlardan biri olan Genel Örgütsel Gruplaşma Yaklaşımı'nı ifade eder.

Cevap D

14. Bir kişi hakkındaki genel görüşümüzün o kişinin diğer özellikleri hakkındaki beklentilerimizi ve yargımızı yönlendirmesi halo etkisidir.

Cevap B

15. Portföyleri iyi şekilde çeşitlendirilmiş olarak kabul ederek, riskin farklılaşabilirliğini göz ardı eden Traynor oranıdır. Yüksek bir Traynor endeksi, portföyün üstlendiği bir birim riske karşılık daha fazla ek getiri sağladığı anlamına gelir.

Cevap C

16. Vekâlet Teorisi ile ilgili çalışmalar 1970'lerden itibaren yapılmaya başlamıştır. Hissedarlar ile işletme yöneticileri arasındaki anlaşmazlıklara dayanır. Hissedarlar ile kreditorler arasındaki anlaşmazlıklara dayanır. Mevcut hissedarlar, potansiyel hissedarlara göre şirket hakkında daha çok bilgiye sahiptir. Hissedarlar şirket hakkındaki bilgileri gizli tutup kendi çıkarlarına kullanırlar. Gerçekleştirilecek projeden iyi getiri bekleniyorsa hissedarlar fon temini için yeni hissedar bulma arayışına girmezler.

Cevap E

17. Benzer işletmeler arasında olan, ekonomik, ulusal, sosyal konularda karşılıklı sözleşmeye dayanan, yasal açıdan bağlayıcılığı olmayan yazılı veya sözlü anlaşmalara centilmenlik anlaşması denir.

Cevap A

18. Alacaklar karşılık gösterilerek menkul kıymet çıkarılması işlemine sekuritizedasyon (menkulleştirme) denir.

Cevap B

19. Bir bireyin performansını sağlayan bilgisini, becerisini ve davranışlarını içeren sergilenebilir özelliklerini de ön plana çıkaran kavram yetkinliktir.

Cevap D

22. Yöneticilerin, başka bölümlerdeki çalışanlar tarafından gerçekleştirilen, ancak kendi bölümlerinin uzmanlık alanına giren özel çalışma konuları hakkında, başka bir bölüm çalışanına emir verip iş istemelerine olanak tanıyan yetki türü, fonksiyonel yetkidir.

Cevap A

20. Ücret düzeyini etkileyen unsurları şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ İşgücü piyasasındaki arz talep dengesi
- ✓ Piyasadaki ücret düzeyi
- ✓ Toplu pazarlıklar
- ✓ Yaşam standardı
- ✓ Kıdem
- ✓ Ekonomik faktörler

Cevap D

23. Uluslararası işletmeciliğin gelişim dönemlerini şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Ticaret dönemi
- ✓ Sömürgecilik dönemi
- ✓ Ayrıcalıklar dönemi
- ✓ Uluslararası dönem

Cevap C

21. Yalın organizasyonlarda temel amaç müşterilerin beklentilerini karşılamak değil, bu beklentilerin ötesine geçerek talep yaratabilmektir.

Cevap E

24. Farklı sektör veya pazardaki işletmeler arasında birleşme ve satın almalara, ilişkisiz birleşme denir.

Cevap D

25. İş ölçüm tekniklerini şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Doğrudan ölçme
- ✓ Faaliyet örnekleme
- ✓ Standart bilgilerin analizi
- ✓ Elementer standart pazarlama
- ✓ Sübjektif yöntem

Cevap B

28. Etkili planlamayı engelleyen etmenleri şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Zamanın genişliği
- ✓ Yönetsel sorunlar
- ✓ Planlama masrafları
- ✓ İnsanın neden olduğu sorunlar

Cevap E

26. Karar verme tekniklerini şöyle sıralayabiliriz:

- ✓ Başabaş Analizi
- ✓ Bekleme Hattı Analizi
- ✓ Pert
- ✓ Senaryo Analizi
- ✓ Simülasyon
- ✓ Oyun Kuramı
- ✓ Duyarlılık Analizi
- ✓ Olasılık Analizi

Cevap E

29. İletişim ağlarında daire, bir değerlendirme aracı olarak kullanılmaz.

Cevap B

27. Gerçekleşen bir sonucun önceden belirlenen bir ölçüt ile karşılaştırılması neticesinde elde edilen ölçüt, etkenlik derecesidir.

Cevap C

30. Büyük amaçlar saptama örgütsel çatışmanın çözüm yöntemleri arasında yer alır.

Cevap A