

PYTANIA NA EGZAMIN DYPLOMOWY LICENCJACKI

Kierunek: **Zarządzanie I stopień**

Specjalność: **ZARZĄDZANIE KADRAMI I MARKETING**

PYTANIA KIERUNKOWE

1. Denis W. Organ zdefiniował zachowania etosowe jako dobrowolne indywidualne zachowania promujące efektywne funkcjonowanie w organizacji. Co należy rozumieć przez "dobrowolne"? Proszę podać przykłady zachowań etosowych. Jaką rolę, w Pani/Pana ocenie odgrywają zachowania etosowe w praktyce zarządczej?
2. Proszę wymienić i omówić dyrektywy Geralda Bella. Jak należy je wdrażać w praktyce? Proszę podać przykłady.
3. Proszę omówić model wielkiej piątki. Jakie cechy w Pani/Pana ocenie powinien posiadać współczesny przełożony?
4. Proszę omówić poziomy komunikacji interpersonalnej.
5. Proszę wyjaśnić jak rozumiesz proces cash flow w projekcie.
6. Proszę omówić klasyfikację projektów.
7. Proszę wyjaśnić trójkąt jakości w projektach.
8. Proszę omówić zakres i elementy sprawozdania finansowego przedsiębiorstwa.
9. Proszę omówić klasyfikację i ewidencję kosztów dla celów sprawozdawczych (zespół 4 i 5).
10. Proszę wyjaśnić czym jest jakość oraz jak można ją zmierzyć?
11. Proszę wyjaśnić, co to jest cykl PDCA i do czego służy?
12. Proszę omówić i scharakteryzować na czym polega budowanie projakościowej kultury jakości.
13. Proszę wymienić, jakie stereotypy człowieka wyróżnia się w poszczególnych modelach funkcji personalnej?
14. Proszę przedstawić istotę strategicznego zarządzania zasobami ludzkimi i określ jakie są związki między strategią ogólną firmy a strategią zarządzania zasobami ludzkimi przyjętą w organizacji?
15. Proszę wymienić podstawowe założenia modelu negocjacji R. Fishera, W. Ury'ego i B. Pattona.
16. Proszę wyjaśnić na czym polega ustępstwo w negocjacjach?
17. Proszę omówić proces budowania zespołu negocjacyjnego z przypisaniem ról i umiejscowieniem.
18. Proszę omówić rolę i miejsce działań marketingowych w zarządzaniu firmą oraz wymienić i omówić instrumenty działań marketingowych wg formuły klasycznej.
19. Proszę wyjaśnić na czym polega opracowywanie strategii marketingowej?
20. Proszę omówić zarządzanie marką oraz jej identyfikatory.

Anna Hojreckiewicz

PYTANIA SPECJALNOŚCIOWE

1. Proszę wyjaśnić jaką rolę pełnią badania marketingowe w podejmowaniu decyzji przez kierownictwo przedsiębiorstwa oraz scharakteryzować proces ich przeprowadzania (wymienić etapy badań i krótko opisać poszczególne działania)?
2. Proces omówić zakres i metody badań marketingowych.
3. Proszę omówić zalety i wady assessment-center.
4. Proszę omówić cele i funkcje oceny pracowniczej.
5. Proszę omówić istotę procesu adaptacji pracowniczej.
6. Proszę omówić podstawowe zasady systemu ubezpieczeń społecznych w Polsce.
7. Proszę omówić charakter prawny świadczeń socjalnych - zasady tworzenia funduszu socjalnego.
8. Proszę omówić zasady uzyskiwania świadczeń z funduszu świadczeń socjalnych.
9. Proszę omówić podstawowe systemy naliczania i wypłaty wynagrodzenia.
10. Proszę omówić na czym polega ochrona wynagrodzenia w świetle prawa pracy.
11. Proszę przedstawić model wartości oczekiwanej V.H. Vrooma.
12. Proszę wyjaśnić czym jest system motywacyjny w organizacji i jakie obejmuje środki?
13. Proszę omówić dysfunkcje procesu motywowania.
14. Proszę omówić ograniczenia i zakazy dotyczące reklam.
15. Proszę podać zalety i wady funkcjonowania firmy w mediach społecznościowych.
16. Proszę o wyjaśnienie czym jest promocja bezpośrednia i w jakich branżach ma szczególne znaczenie.
17. Proszę o określenie czym jest grupa docelowa klientów. Kiedy i dlaczego określenie jej jest istotne?
18. Proszę wyjaśnić pojęcie copywriting, określić jego znaczenie oraz omówić zastosowanie w branży reklamowej.
19. Proszę o wyjaśnienie czym jest CRM analityczny a czym operacyjny. Na czym polega różnica?
20. Proszę wymienić korzyści płynące z zastosowania oprogramowania CRM w przedsiębiorstwie?

Anna Wojciechowska