

Podstawy zarządzania

PROPONOWANE PYTANIA NA KOLOKWIUM

I. Biznes plan

PYTANIE 1: Co to jest biznes plan?

Dokument istotny zarówno wewnątrz jak i na zewnątrz przedsiębiorstwa. Stanowi on podstawę przy pozyskiwaniu środków finansowych czy też trudnych negocjacjach z inwestorami. Jest on także narzędziem kontroli i planowania działań oraz ułatwia właściwe zarządzanie poprzez szczegółowe definiowanie celów.

PYTANIE 2: Wymień cele biznesplanu.

- Informacyjne,
- kontrolne,
- informacji wewnętrznej (strategia rozwoju).

PYTANIE 3: Dla kogo tworzony jest biznes plan?

- dla inwestora,
- dla banku,
- dla urzędu,
- dla własnego przedsiębiorstwa.

PYTANIE 4: Wymień elementy biznesplanu.

- opis firmy,
- opis planowanego przedsiębiorstwa,
- analiza marketingowa,
- analiza ekonomiczno-finansowa.

PYTANIE 5: Wymień co najmniej 5 elementów analizy ekonomiczno-finansowej.

- źródła i przeznaczenia funduszy,
- wykaz środków trwałych,
- analiza prognozy rentowności,
- oczekiwana stopa zwrotu kapitału,
- przewidywane nakłady inwestycyjne,
- rachunek zysków i strat,
- analiza SWOT,

PYTANIE 6: Czym jest analiza SWOT?

Analiza SWOT jest jedną z podstawowych metod analizy strategicznej, może być także wykorzystywana w działalności doradczej (consulting) jako technika diagnozy organizacji. Można ją stosować w poszczególnych sferach funkcjonowania firmy, np. w marketingu, finansach, produkcji. Nazwa metody jest akronimem angielskich słów strengths (mocne strony), weaknesses (słabe strony), opportunities (szanse potencjalne lub zaistniałe w otoczeniu), threats (zagrożenia prawdopodobne lub istniejące w otoczeniu).

PYTANIE 7: Który z niżej wymienionych NIE JEST elementem analizy marketingowej?

ODP a: Strategia cenowa.

ODP b: Przewidywane nakłady inwestycyjne.

ODP c: Strategia dystrybucji.

ODP d: Analiza SWOT.

II. Catalyst

PYTANIE 1: Wymień domeny zmian w Catalyst.

- organizacja,
- lokalizacja,
- technologia,
- aplikacje,
- dane,
- procesy biznesów.

PYTANIE 2: Wymień fazy cyklu życia przedsiębiorstwa.

- narodziny
- młodość
- dojrzałość
- schyłek

PYTANIE 3: Wymień fazy stosowania Catalyst'a.

- Wizja i strategia,
- architektura,
- budowa,
- integracja,
- wdrożenie,
- usługi operacyjne.

PYTANIE 4: Kiedy należy sięgnąć po Catalyst?

- podczas planowania przedsiębiorstwa,
- po wystąpieniu zewnętrznej zmiany biznesowej i/lub wewnętrznej zmiany zakresu.

PYTANIE 5: Co rozumie się przez sposób iteracyjny wprowadzania zmian?

Proces dostosowania powinien podlegać ocenie i uszczegóławianiu na różnych etapach (kamienie milowe, wydania i uzgodnione przeglądy projektu)

PYTANIE 6: Opisz zarządzanie programem w Catalyst.

- Definiowanie strategiczne,
- planowanie i organizacja programu
 - Utworzenie infrastruktury,
 - zrozumienie potrzeb biznesowych
 - określenie ryzyka,
- Kontrola i zapewnienie wyników programu
 - Zapewnienie wyników,
 - monitorowanie ich stanu
 - monitorowanie zgodności z celami
- Ukończenie programu
 - Zamykanie działań programu,
 - przekazanie wyników prac i zasobów

PYTANIE 7: Wymień zasady przewodnie metodyki Catalyst.

- dostarczanie wyników odpowiadających priorytetom klient
- dostosowywanie rozwiązania do wizji biznesowej
- korzystanie z już zgromadzonej wiedzy
- pielęgnacja relacji z klientem
- zapewnianie wysokiej jakości wyników
- osiągnięcie korzyści biznesowych już w początkowych etapach wdrażania

PYTANIE 8: Kto NIE POWINIEN uczestniczyć w programie Catalyst?

- ODP a: członkowie zespołu proponującego zmiany
- ODP b: wyższe kierownictwo przedsiębiorstwa
- ODP c: wszyscy kierownicy projektów**
- ODP d: wszyscy kierownicy liniowi**

III. Strategia

PYTANIE 1: Co to jest strategia?

DEF 1. *Sztuka określania drogi i środków niezbędnych do osiągnięcia zwycięstwa, strategia pozwala wybrać teren, moment oraz zaangażowane środki. Odpowiada manewrom na polu walki zmierzającym do osiągnięcia przewagi.*

DEF 2. *Sztuka skutecznego prowadzenia walki.*

DEF 3. *Długookresowy plan działania, opracowany na podstawie analizy otoczenia oraz potencjału firmy, umożliwiający jak najlepsze wykorzystanie szans i uniknięcie zagrożeń pojawiających się w jej otoczeniu poprzez właściwą alokację zasobów oraz wykorzystanie posiadanych atutów, który ma na celu realizację misji i wizji firmy oraz osiągnięcie przez nią sukcesu rynkowego.*

PYTANIE 2: Wymień atrybuty strategii.

- Horyzont czasowy,
- ciągłość,
- spójność,
- kompleksowość,
- realność,
- elastyczność.

PYTANIE 3: Wymień klasyfikacje i rodzaje strategii.

- Aktywność
 - ofensywne
 - defensywne
- Innowacyjność
 - pionierskie
 - naśladowcze
- Poziom zarządzania
 - globalne
 - jednostek biznesu
 - komórek i stanowisk
- Bezpieczeństwo
 - bezpieczne
 - niebezpieczne
- Funkcje przedsiębiorstwa
 - techniczno-techniczne
 - marketingowe
 - produkcyjne
 - kadrowe
 - ekonomiczno-finansowe

PYTANIE 4: Co to jest modelowanie strategii?

Odwzorowanie stanów rzeczywistych, może mieć charakter abstrakcyjny lub rzeczywisty.

PYTANIE 5: Wymień stosowane techniki strategii.

- planowanie długookresowe,
- planowanie strategiczne,
- zarządzanie strategiczne.

PYTANIE 6: Jakiego atrybutu strategii jest to opis?

„Zdolność dostosowywania tempa i kierunków rozwoju do aktualnych warunków, rozważanie kilku wariantów koncepcji rozwoju, budowanie scenariuszy optymistycznych i pesymistycznych”

ODP a: **Elastyczność**

ODP b: **Spójność**

ODP c: **Ciągłość**

ODP d: **Realność**

IV. Procesy biznesowe

PYTANIE 1: Co to są procesy biznesowe?

Procesy biznesowe to seria powiązanych ze sobą działań lub zadań, które rozwiązują określony problem lub prowadzą do osiągnięcia określonego efektu.

PYTANIE 2: Wymień cele modelowania procesów biznesowych (przynajmniej 5).

Redukcja kosztów IT, zwiększenie efektywności operacyjnej, zmniejszenie TCO, Szybszy zwrot z inwestycji, rozwiązywanie problemów biznesowych, wykorzystanie istniejących inwestycji, wzmocnienie przewagi konkurencyjnej, wsparcie zmienionych potrzeb, wsparcie nowych potrzeb, zwiększenie produktywności pracowników, zwiększenie skuteczności biznesowej, nowe sposoby prowadzenia biznesu.

PYTANIE 3: Wymień przeszkody modelowania procesów biznesowych (przynajmniej 5).

Brak kontroli nad procesami międzyorganizacyjnymi, Brak wspólnego repozytorium definiowania procesów, brak wykorzystania wiedzy o procesach, brak przejrzystości i dokumentacji, brak przejścia od biznesowej logiki do technicznego wdrożenia, inny język używany przez informatyków i pracowników, prawdziwe potrzeby biznesowe dostrzegane pod koniec projektu.

PYTANIE 4: Czym jest zarządzanie procesami biznesowymi?

Zarządzanie procesami biznesowymi w szeroko pojętym rozumieniu jest automatyzacją tych czynności pracowników, które kosztują firmę cenny czas i pieniądze.

PYTANIE 5: Co może zawierać wejście procesu biznesowego?

- ODP a: **Zamówienie**
- ODP b: **Pracownik otrzymał podwyżkę**
- ODP c: **Nastąpił koniec miesiąca**
- ODP d: **Wprowadzono nowy regulamin**

V. Rodzaje firm

PYTANIE 1: Wymień podział spółek.

- *cywilne*
 - spółka cywilna*
- *prawa handlowego*
 - *spółki osobowe*
 - *spółki kapitałowe*

PYTANIE 2: Co to są spółki osobowe?

Spółka osobowa to spółka która może we własnym imieniu nabywać prawa, w tym własność nieruchomości i inne prawa rzeczowe, zaciągać zobowiązania, pozywać i być pozywana. Spółka osobowa prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, zawsze któryś ze wspólników ponosi subsydiarna odpowiedzialność za zobowiązania spółki.

PYTANIE 3: Odpowiedzialność wspólników w spółce jawnej.

W spółce jawnej odpowiedzialność za zobowiązania spółki ponoszą wszyscy wspólnicy solidarnie z pozostałymi wspólnikami oraz ze spółka, bez ograniczeń, całym swoim majątkiem zarówno obecnym, jak i przyszłym.

PYTANIE 4: Wymień zalety spółki partnerskiej.

- *dowolny poziom wkładu,*
- *partner nie odpowiada za błędy drugiego partnera (powstałe przy wykonywaniu wolego zawodu),*
- *brak obowiązku prowadzenia pełnej księgowości.*

PYTANIE 5: Która ze spółek **JEST** spółką kapitałową?

ODP a: **Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością**

ODP b: *Spółka jawna*

ODP c: **Spółka akcyjna**

ODP d: *Spółka komandytowa*

PYTANIE 6: Która ze spółek **NIE JEST** spółką osobową?

ODP a: *Spółka jawna*

ODP b: *Spółka partnerska*

ODP c: **Spółka akcyjna**

ODP d: *Spółka komandytowo akcyjna*

VI. Outsourcing i telepraca

PYTANIE 1: Co to jest telepraca?

Telepraca to forma organizacji pracy polegająca na świadczeniu pracy poza siedzibą przedsiębiorstwa, jednak w kontakcie z przełożonymi i współpracownikami za pomocą urządzeń telekomunikacyjnych.

PYTANIE 2: Wymień (przynajmniej po 3) wady/zalety i przykłady telepracy.

- Przykłady

- administrator sieci
- tłumacz
- dziennikarz
- pracownik naukowy
- przedstawiciel handlowy

- Wady

- trudność w odseparowaniu pracy od domu
- brak bezpośredniego nadzoru / kontroli
- dłuższy dzień w pracy
- uzależnia od techniki
- osłabia osobiste kontakty między pracownikami

- Zalety

- wzrost wydajności pracy
- zmniejsza konflikty w pracy
- elastyczność miejsca i czasu pracy dla pracownika
- możliwość zatrudniania osób niepełnosprawnych i korzystających z urlopu wychowawczego
- redukcja kosztów wynajmu pomieszczeń biurowych
- redukcja kosztów dojazdów do pracy
- redukcja kosztów zatrudnienia)

PYTANIE 3: Co to jest outsourcing?

Outsourcing to nowoczesna strategia zarządzania, polegająca na oddaniu innemu przedsiębiorstwu zadań nie związanych bezpośrednio z podstawową działalnością firmy, dzięki czemu może ona skupić swoje zasoby i środki finansowe na tych obszarach, które stanowią podstawę jej działań i w których osiąga przewagę konkurencyjną

PYTANIE 4: Powody stosowania outsourcingu, wymień co najmniej 5?

Redukcja i kontrola kosztów operacyjnych, uzyskanie dostępu do produkcyjnych najlepszej jakości, zwolnienie własnych zasobów do innych celów, uzyskanie zasobów którymi przedsiębiorstwo nie dysponuje, przyspieszenie pojawienia się korzyści wynikających z restrukturyzacji, uporanie się z funkcją trudną do wykonania lub niemożliwą do kontrolowania, pozyskanie kapitału, podział ryzyka, dopływ gotówki.

PYTANIE 5: Które z wymienionych urządzeń/ technologii przyczyniło się do rozwoju telepracy?

- ODP a: **Internet**
- ODP b: **Telefon**
- ODP c: **Wideofon**
- ODP d: **Projektor**