www.PnuNews.com







نام نام خانوادگی محل امضاء



اگر دانشگاه اصلاح شود مملکت اصلاح می شود. امام خمینی (ره)

هسسسسا جمهوری اسلامی ایران رزارت علوم، تحقیقات و فناوری سازمان سنجش آموزش کشور

آزمون دانشپذیری دورههای فراگیر «کارشناسی ارشد» دانشگاه پیام نور

رشتهی مدیریت بازرگانی گرایشهای بازاریابی (کد ۱۵۲)، بازرگانی بینالملل (کد ۱۵۳)، مدیریت مالی (کد ۱۵۴)

مدت پاسخگویی: ۱۲۰ دقیقه

تعداد سؤال: ۹۰

عنوان مواد امتحانی، تعداد و شماره سؤالات

| تا شماره | از شماره | تعداد سؤال | مواد امتحانی | ردیف |
|----------|----------|------------|------------------------------|------|
| ۲٠ | ١ | ۲٠ | تئورىهاى مديريت پيشرفته | 1 |
| ۴. | 71 | ۲٠ | مديريت رفتار سازماني پيشرفته | ۲ |
| ۶٠ | 41 | ۲٠ | مديريت استراتژيک پيشرفته | ٣ |
| ٩. | ۶۱ | ٣. | زبان تخصصی | ۴ |

آذر ماه سال ۱۳۹۲

نمره منفی ندارد. استفاده از ماشین حساب مجاز نمیباشد.

750C

صفحه ۲

تئورىهاى مديريت پيشرفته

| -1 | · در کدام مرحله از مدیریت بحران از روشهای منظمی برای یافتن نقاط بحران خیز و ضربهپذیر استفاده میشود؟ | | | | |
|------------|---|-----------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|--|
| | | | ۳) پیشبینی و ممیزی | | |
| -1 | | مازمانی ـ اجتماعی داخلی اس | | | |
| | ۱) شایعهسازی برای سازمان | | ۲) بروز سوانح طبیعی | | |
| | شایعهسازی برای سازمان استهلاک منابع فنی و اطلا | عاتى | ۴) اخذ رشوه توسط کارکنان برا | ای ارائه محصولات و خدمات | |
| -4 | كدام مانع ارتباطي تفسير | دورهای مفاهیم و معانی خط م | شیها، اسناد و رویههای مکتو | وب را ضروری میسازد؟ | |
| | ۱) زبانی | | ۲) ارزشی | | |
| | ۳) ادراکی و شناختی | | ۴) عدم وضوح علايم | | |
| - ¥ | هنگام استفاده از کدام سب | ک ارتباطی باید از ارتباط یک | طرفه و پیامهای موجز استفاه | ده شود؟ | |
| | ۱) ترغیبی | ۲) تفویضی | ۳) دستوری | ۴) حمایتی | |
| -4 | پیچیدگی و فن آوری به تر آ | یب جزو کدام دسته از عوامل | تعیین کننده سبک سازمانی ه | هستند؟ | |
| | ۱) داخلی ـ خارجی | ۲) داخلی ـ داخلی | ۳) خارجی ـ داخلی | ۴) خارجی ـ خارجی | |
| -9 | منظور از کدام ساخت، روش | های غیررسمی و متداول برا | ی ارتباطات میان کارکنان اس | ت؟ | |
| | ۱) تعاملی | ۲) الگویی | ۳) رویهای | ۴) فیزیکی | |
| -1 | طبق نظریه وضعیتی در کد | ام سبک رهبری، رهبر تصمیه | ها را تشریح میکند و به کارک | کنان اجازه میدهد تا برای | |
| | رفع ابهام، پرسش کنند؟ | | | | |
| | ۱) دستوری | ۲) تفویضی | ۳) تشویقی ـ استدلالی | ۴) مشارکتی ـ حمایتی | |
| - 🖈 | قدرت منصب، ساختار يافت | گی کار و قدرت شخ <i>صی</i> متنا | سب با سبک رابطهگرا به ترتی م | ب چگونه میباشند؟ | |
| | ۱) خوب ـ زیاد ـ قوی | ۲) خوب ـ زياد ـ ضعيف | ۳) قوی ـ زیاد ـ ضعیف | ۴) ضعیف _ کم _ قوی | |
| _9 | | | مان به ترتیب چگونه میشوند | | |
| | ۱) بلندتر ـ کوتاهتر | ۲) بلندتر ـ بلندتر | ۳) کوتاہتر ۔ بلندتر | ۴) کوتاهتر _ کوتاهتر | |
| -1• | توالی وظایف مدیریت چگو | نه است؟ | .I IIIII | ** ** ** | |
| | ۱) برنامهریزی، هدایت، سازما | دهی، بسیج منابع و کنترل | ۲) برنامهریزی، بسیج منابع، هدا | ایت، سازماندهی و کنترل | |
| | ۳) برنامەرىزى، سازماندھى، ب | میج منابع، هدایت و کنترل | ۴) بسیج منابع، سازماندهی، برنا | امهریزی، هدایت و کنترل | |
| -11 | کدام بحران با به کارگیری | واحدهای ستادی برای بررسی | ، ارزیابی و کنترل فعالیتهای | مدیریت صف <i>ی</i> و گروههای | |
| | محصول به منظور تسهيل | ار هماهنگی حل میشود؟ | | | |
| | ۱) کنترل | ۲) استقلال | ۳) رهبری | ۴) تشریفات زائد اداری | |
| -11 | در کدام روش توزیع قدرت | فرض میشود که تغییر در رو | ابط و الگوهای کاری از تغییر ه | در روابط بین افراد ناشی می | |
| | شود؟ | | | | |
| | ۱) جایگزینی | ۲) آموزش حساسیت | ۳) ساختاری | ۴) بحث پیرامون اطلاعات | |
| -11 | کدام ساختار متناسب با مع | بیط ساده و پویا میباشد؟ | | | |
| | ۱) شعبهای | ۲) حرفهای | ۳) ماشینی | ۴) ساده | |
| -14 | کدام مدل با توجه به اثربخ | شی خود به افراد و ساختارها | ں ثابت تأکید میکند؟ | | |
| | ۱) روابط انسانی | ۲) سیستم باز | ۳) هدف عقلایی | ۴) فرایند داخلی | |
| -14 | رابطه تمركز با تغيير برنامه | ی چگونه است؟ | | | |
| | ۱) معکوس | ۲) مستقیم | ۳) به تکنولوژی بستگی دارد. | ۴) رابطهای با هم ندارند. | |
| | | | | | |

تئورىهاى مديريت پيشرفته 750C صفحه ۳

| -18 | اگر یک کارمند در اداره پُ | ىت بە جاي اينكە فقط نامەھا | را براساس نشانی مرتب کند | ، تحويل نامهها به واحدها و |
|--------------|---------------------------|--|--|---|
| | | ه او محول شود کدام گزینه ه | | |
| | | ۲) توسعه شغلی | | ۴) کار خودگردان |
| -17 | تأکید بر انسان به عنوان ء | ضو سازمان و ارتقاء سریع به | ترتیب جزو کدام تئوری میب | اشند؟ |
| | ۱) امریکایی ـ امریکایی | ۲) امریکایی ـ ژاپنی | ۳) ژاپنی ـ امریکایی | ۴) ژاپنی ــ ژاپنی |
| -18 | | <mark>بوروکراسی رسمیت خیلی زیا</mark> | | |
| | گیرندگان را به همراه خواه | د داشت؟ | | |
| | ۱) رابرت مرتون | ۲) آلوین گلدنر | ۳) فیلیپ سلزنیک | ۴) ویکتور تامسون |
| -19 | مؤسسه یا سازمان کار آفر | ن نمونه کدام ساختار است؟ | | |
| | ۱) حرفهای | ۲) بخشی | ۳) ادھوکراسی | ۴) ساده |
| -4. | حیطه کنترل در تکنولوژی | غیر تکراری چگونه است؟ | | |
| | ۱) متوسط | ۲) وسیع | ۳) متوسط به پایین | ۴) متوسط به بالا |
| | مدیریت رفتار سازمانی پی | سرفته | | |
| ٠. | | | | 9 |
| -11 | | ن ارشد اجرایی به ترتیب از ک ۱۸۲ شاده برای ا | | |
| ** | | ۲) ارشادی ـ اصولی | A CONTRACTOR OF THE PROPERTY O | |
| -44 | | د بین اصول احلاقی ته خو | د ارانه می سد و احتیارانی | را که دیگران دارند فرق قائا |
| | میشود ؟ ۱) عُرف | A. n. 177 | س. ري <i>ه</i> | 42 /4 |
| _~~ | | 1 0-1-0 . | ۳) بندگی | ۴) قانون |
| -,, | پدیدهٔ تغییر، مورد توجه خ | اقی خهام رسته است! ۲) روانشناسی | | ۴) روانشناسان ا ج تماعی |
| _ Y F | | ۱) روانستاسی در کدام بُعد فرهنگ مطرح م | | ۱) روانستاسان الجنماعي |
| ., | | در ۱۰۵۵ بند فرنست مسرع د ۲) ماهیت فرد | | ا معمد فعر (۴ |
| -۲۵ | | ب شبیت فرد ن هنجار گروه و اهداف سازما | | |
| | | ع تعابار عرود و <i>تعابت سارت</i> ۲) کاهش | کی ۱۵۰ بست ۱۹۰۵ کاک در بی ۳) افزایش متوسط | • |
| -49 | | _ | | ۰٫۰ صدم تحیر پیشین را بر عهده م <i>ی گی</i> رند؟ |
| | | ۲) متخصص | | |
| -۲۷ | | ۰۰ م ویژگیهای دیگر او را تحت | | |
| | | ۲) تعمیم ۲) تعمیم | | ری می دود. ۴) قالبی اندیشیدن |
| -71 | | رایند اصلی انگیزش است؟ | 3 , , | <i>J</i> , <i>B</i> , (|
| | | ر . مای ارضاء نشده ← کوشش رف | تاری ← نیازهای ارضا شده | |
| | | ۔ ننش ← انگیزہ ← کوشش رفا | | ← کاهش تنش |
| | | نگیزہ ← تنش ← کوشش رہ | | |
| | | ۔ سش رفتاری ← نیازهای ارضاء | | |
| -۲۹ | | دستاورد تحقیقات بر روی ک | | |
| | | ۲) ادراک | | ۴) رضایت شغلی |
| | | | | - |

750C صفحه

مديريت رفتار سازماني پيشرفته

| مىنمايند؟ | دیده تغییر به شدت مقاومت | یار دقیق هستند و در برابر پ | افرادی با کدام ویژگی، بس | - * | |
|----------------------------------|--|--|---------------------------------|------------|--|
| ۴) کانون کنترل درونی | ۳) کانون کنترل بیرونی | ۲) خود کامگی | ۱) ماکیاولی گری | | |
| کار میکنند؟ | که در سازمانهای کارگزاری | ناسب وضع حال کسانی است | کدام شیوه تصمیمگیری م | -٣1 | |
| ۴) رفتاری | ۳) تحلیلی | ۲) ارشادی | ۱) اصولی | | |
| | | پنج بازرس آن چه گروهی را | | -41 | |
| ۴) حاکم | ٣) ذينفع | ۲) ت <i>خصص</i> ی | ۱) دوستی | | |
| | ن هدف کدام است؟ | مبتنی بر هدف و نظریه تعیی | مورد اختلاف بین مدیریت | -41 | |
| ۴) مشارکت دادن ^ا فراد | ۳) بازخور نتیجه عملکرد | ۲) تعیین زمان مشخص | ۱) تعیین اهداف مشخص | | |
| | ، از چه کسانی است؟ | اً گروهی چند نفره و متشکل | دایره کنترل کیفیت معمو <i>ا</i> | -41 | |
| | ۲) ۵ تا ۷ نفر _ سرپرستان | رپرستان | ۱) ۵ تا ۷ نفر ـ کارکنان و س | | |
| سرپرستان | ۴) ۸ تا ۱۰ نفر ـ کارکنان و | | ۳) ۸ تا ۱۰ نفر ـ کارکنان | | |
| | متفاده قرار گرفت؟ | ، همکار در کدام یک، مورد ا <i>س</i> | پرسشنامه ناخوشایندترین | -44 | |
| ۴) رهبری مشارکتی | ۳) مسیر ۔ هدف | ۲) الگوی فیدلر | ۱) شبکه مدیریت | | |
| | | ساختاری تغییر در سازمان اس | | -48 | |
| ۴) سیستمهای اجتماعی ـ فنی | ۳) تغییر فرهنگ سازمانی | ۲) تشکیل تیم | ۱) طراحی مجدد شغل | | |
| | | ن <mark>روت آن کشور رابطه مستقی</mark> | | -٣٧ | |
| ۴) اختلاف قدرت زیاد | ۳) مردسالاری | ۲) جمع گرایی | ۱) فردگر ^ا یی | | |
| م در استخدام یک سازمان باقی | نل نمیدهند و به صورت دا ا | زمان، افراد و اعضا تغییر شا | با وجود کدام عامل در سا | -47 | |
| | ارد؟ | های فراگیر به اجرا در می آو | میمانند و سازمان سیاست | | |
| WATWATWAT | ۲) اختلاف قدرت زیاد | OTATO C | ۱) اختلاف قدرت کم | | |
| | ۴) اجتناب از پدیده عدم اط | | ۳) اجتناب از پدیده عدم اطم | | |
| پاداش و تأمین هدف است؟ | ں رابطه بین تلاش، عملکرد، | رک هدفهای فردی و تشخیم | راز اصلی کدام نظریه در د | -٣9 | |
| ۴) نیازهای سهگانه | ۳) تعیین هدف | ۲) برابری | ۱) انتظار | | |
| | | ام تئوری وجود دارد؟ | بحث علت و معلولی در کد | - F | |
| ۴) تقویت رفتار | ۳) نیازهای سهگانه | ۲) تعیین هدف | x , y (1 | | |
| | | فته | مدیریت استراتژیک پیشر | | |
| ٢٥ | واهی و قیمومیت استوار اسم | تماعی بر پایه دو اصل خیرخ | کدام دیدگاه مسئولیت اج | -41 | |
| ت ۴) عملکرد اجتماعی شرکت | ۳) حساسیت اجتماعی شرک | ۲) میلتون فریدمن | ۱) کارنگی | | |
| ارايي عمليات فعلى خود تمركز | دود هستند که بر بهبود ک | برکتهایی با خط تولید م ح | کدام گروه استراتژیک ش | -41 | |
| | | | میکنند و دارای نگرش هر | | |
| ۴) واکنشگرایان | ۳) فرصتجویان | ۲) تحلیلگرایان |) مدافعان ۱) مدافعان | | |
| ، که از طریق اثبات صحّت ارزش | | | | -47 | |
| | واقعی قابلیت درک و کفایت و اهمیت و به روز بودن اطلاعات صورت میپذیرد؟ | | | | |
| ۴) تحویل | ۳) بهبود | ۲) توسعه | ۱) اکتشاف | | |

مدیریت استراتژیک پیشرفته 750C صفحه ۵

| کدام مورد جزو فعالیتهای پشتیبان در زنجیره ارزش سازمان است؟ | | | |
|---|--------------------------------|-------------|--|
| ۲) پشتیبانی داخلی ۳) بازاریابی و فروش ۴) زیر ساختهای سازمان | ۱) خدمات | | |
| | کدام واحدها را گاهی گربُه | -40 | |
| ۲) علامت سؤال ۳) ستاره ۴) گاو شیرده | ۱) سگ | | |
| ِ ضعیف و توان مالی خوب باشد کدام استراتژی مناسبتر است؟ | در صورتیکه مزیت رقابتی | -49 | |
| ۲) تهاجمی ۳) محافظه کار ۴ | ۱) تدافعی | | |
| زمان خود را ملزم به انجام آن میداند و منبع درونی دارد؟ | | -47 | |
| ۲) قانونی ۳) اقتصادی ۴) فداکارانه | ۱) اخلاقی | | |
| هت به ترتیب جزو کدام استراتژیهای هدایتی در سازمان هستند؟ | شروع محتاطانه و تغییر ج | -47 | |
| ۲) کاهش ـ رشد ۳) ثبات ـ رشد ۴) ثبات ـ کاهش | ۱) رشد ـ رشد | | |
| لید و ارائه خدمات ممتاز به مشتریان به ترتیب جزو کدام مورد در رویکرد مبتنی بر منابع | انعطاف پذیری در فرایند تو | -49 | |
| | شرکت است؟ | | |
| ناملموس ۲) منابع ناملموس ـ صلاحيت سازماني | ۱) صلاحیت سازمانی ـ منابع | | |
| لموس ۴) صلاحیت سازمانی _ صلاحیت سازمانی | ۳) منابع ناملموس ـ منابع نام | | |
| ین استراتژی، ماتریس استراتژی اصلی و ماتریس SWOT به ترتیب در کدام مراحل قرار | طبق چهارچوب جامع تدو | -∆+ | |
| | مىگيرند؟ | | |
| ۲) ورودی _ مقایسه _ ۳) مقایسه _ تصمیم گیری ۴) ورودی _ تصمیم گیری | ۱) مقایسه ـ م قا یسه | | |
| ری اخلاقی انتظا <mark>ر میرود تصمیم گیرنده تأثیر هر گزینه تصمیم را بر تمام گروهها در نظر</mark> | در کدام رویکرد تصمیمگیر | -51 | |
| ، کند که رضایت اکثر افراد را بهینه سازد؟ | بگیرد و گزینهای را انتخاب | | |
| ۲) سودگرایانه ۳ فردگرایی ۴ ۴ حقوق اخلاقی ۲ | ۱) عدالت | | |
| ده <mark>از س</mark> ای <mark>ر ابزارهایی که حرکت</mark> رقیبان را آشکار میکند و یا آنها را از سر راه برمیدارد به | | -54 | |
| ل رقابتی مربوط میشود؟ | کدام تکنیک در هوشمندی | | |
| ۲) تمرین مقابله با سناریوهای رقابتی متغیر | ۱) پیشرو بودن در فناوری | | |
| عاص تجاری ۴) جاروب کردن و ک <mark>نکاش دادههای گذشته</mark> | ۳) جلوهدادن توانمندیهای خ | | |
| تصمیم در جهت انجام هرگونه اقدامی است و صرفاً به شرکت در خروج از یک مشکل | کدام استراتژی به معنای | -54 | |
| | موقتی کمک میکند؟ | | |
| ۲) توقف ۳) سود ۴) عدم تغییر | ۱) اکتساب | | |
| ی مفید است که امنیت در بازار برای یک سازمان مهّم باشد و به عرضه کننده انحصاری | کدام استراتژی در شرایط | - ۵۴ | |
| نوه؟ | شرکت دیگری تبدیل میش | | |
| ۲) حذف محدود ۳) اسارت ۴) تغییر اساسی | ۱) واگذاری | | |
| یدهها، افزایش کارایی سازماندهی و رهبری و امکان تغییر اهداف و کاهش هزینهها از | ارتقاء و افزایش عقاید و ا | -55 | |
| رخه عمر محصول است؟ | ویژگیهای کدام مرحله چر | | |
| ۲) افول ۳) رشد ۴) توسعه و معرفی | ١) بلوغ | | |
| رو مثال کدام استراتژی است؟ | ادغام دو تولید کنندهٔ خود | -58 | |
| ۲) ادغام عمودی پسرو ۳) ادغام عمودی پیشرو ۴) ادغام افقی | ۱) شبه ادغام | | |

| صفحه ۶ | 750C | استراتژیک پیشرفته | مدیریت ا |
|--------------------------------|------------------------------------|------------------------------------|--------------|
| | | د جزو تاکتیکهای دفاعی است ؟ | |
| | ۲) مانور ایذایی | ٥ | ۱) محاصر |
| محصولات موجود | ۴) عرضه طیف کاملی از | چریکی | ۳) جنگ |
| ک موافقتنامه همکاری بلند با یک | در آن یک شرکت یا واحد تجاری یا | ِد ائتلافی است گرم و عمیق که | ۵۰- کدام مور |
| | ى منعقد مىكند؟ | نده یا توزیع کننده بزرگ و کلید | تأمين كن |
| <u>.</u> | ۲) مشارکت زنجیره ارزش | گذاری مشترک | ۱) سرمایه |
| تقابل | ۴) کنسرسیوم خدمات ما | مجوز ساخت یا فروش | ۳) اعطای |
| | یک بودن طرحریزی از اجرا است؟ | ادعاي كدام مكتب غيرقابل تفك | ۵۰- مهمترین |
| ۴) هنجاری | ۳) سیستمی |) توصيفي | ۱) ترکیبی |
| دث را ارزیابی میکنند؟ | طور مستقیم و جدا از هم احتمال حوا، | نکنیک پیشبینی، متخصصان به | ۶- در کدام ت |
| ۴) سناریونویسی پس از فرابرآورد | ی ۳) عقیده خبره | ۲) طوفان مغز | ۱) دلفی |
| | | ىصى | زبان تخص |

PART A: Vocabulary

<u>Directions</u>: Choose the word or phrase (1), (2), (3), or (4) that best completes each sentence. Then mark the answer on your answer sheet.

| - The reason I didn | 't do well in my e | vams is that I just did | n't have time to |
|---------------------------------|-----------------------|--------------------------|------------------------|
| prepare. | t do well lift lift | Aums is that I just did | in t maye time to |
| | 2) cohesive | 3) durable | 4) adequate |
| | | | y experts remain |
| about this. | W Phi | | com |
| 1) psychographic | 2) favorable | 3) skeptical | 4) available |
| - We have received le | etters of application | from several ca | ndidates. |
| 1) promotional | 2) dramatic | 3) prospective | |
| - The television con | npany has lost a l | | since it changed its |
| programming. | | | 9 |
| 1) communication | 2) audience | 3) responsibility | 4) element |
| | s to return to | | , |
| 1) differentiation | 2) procedure | 3) profitability | 4) limitation |
| | | for a healthy diet. | , |
| development | 2) strategy | 3) competition | 4) substitute |
| | | | than from ethnic |
| differences. | | | |
| 1) socioeconomic | 2) integral | 3) sensitive | 4) specific |
| | | | any EC country without |
| having to take trad | itional examinations | S. | |
| 1) practitioners | 2) competitors | 3) marketplaces | 4) services |
| | | | r key like credit |
| rating, job history, | saving and marital | status were ignored alto | gether. |
| | 2) variables | | |
| - The president blam | ed the rise in unem | ployment on the | economic recession. |
| 1) specialized | 2) global | 3) indirect | |

صفحه ۷

750C

زبان تخصصي

PART B: Cloze Test

<u>Directions</u>: Read the following passage and decide which choice (1), (2), (3), or (4) best fits each space. Then mark the correct choice on your answer sheet.

During the 1980s, many companies began taking a broader perspective of marketing communication and seeing the need for a more strategic integration of promotional tools. The decade (71) ------ by the rapid development of areas such as sales promotion, direct marketing, and public relations, (72) ------ began challenging advertising's role as dominant form of marketing communication. These firms began moving toward the process of integrated marketing communications (IMC), which involves coordinating the various promotional elements and (73) ------ marketing activities that communicate with a firm's customers. As marketers embraced the concept of integrated marketing communications, they began asking their ad agencies to coordinate the use of a variety of promotional tools (74) ------ relying primarily on media advertising. (75) ------ companies also began to look beyond traditional advertising agencies and use other types of promotional specialists to develop and implement various components of their promotional plans.

71- 1) was characterized

2) characterizing

3) being characterized 4) characterized

72- 1) which

2) where

3) when

4) what

73- 1) one another74- 1) other than

2) others2) rather

3) another3) rather than

4) other 4) to

75- 1) The number of

2) Many number

3) Numbered as

4) A number of

PART C: Reading Comprehension

<u>Directions</u>: Read the following passage and answer the questions by choosing the best choice (1), (2), (3), or (4). Then mark the correct choice on your answer sheet.

Passage 1:

An advantage of publicity over other forms of promotions is its credibility. Consumers generally tend to be less skeptical toward favorable information about a product or service when it comes from a source they perceive as unbiased. For example, the success (or failure) of a new movie is often determined by the reviews it receives from film critics, who are viewed by many moviegoers as objective evaluators. Another advantage of publicity is its low cost, since the company is not paying for time or space in a mass medium such as TV, radio, or newspapers, which an organization may incur some costs in developing publicity items or maintaining a staff to do so, these expenses will be far less than those for the other promotional programs.

Publicity is not always under the control of an organization and is sometimes unfavorable. Negative stories about a company and/or its products can be very damaging. For example, recently the packaged food industry has received a great deal of negative publicity regarding the nutritional value of their products as well as their marketing practices, particularly to young people. Companies such as Kraft Food's General Mills, PepsiCo, and others have been the target of criticism by consumer activists who have argued that these companies contribute to the obesity problem in the United States by advertising unhealthy foods to children.

www.PnuNews.com

زبان تخصصی 750C صفحه ۸

McDonald's also had to deal with the negative publicity that was generated by the success of the documentary film Super Size Me, in which filmmaker Morgan Spurlock chronicled his decline in health while eating all of his meals at McDonald's for 30 days in row.

76- According to the reading what makes publicity superior to other promotional formats is that -----.

- 1) it has more credit when administered to the viewers
- 2) it is more favorable in terms of appearance
- 3) it is much more easily believed by the audience
- 4) it guarantees much more success

77- Based on the information in the reading, in what situation do consumers show skepticism towards the information they receive?

- 1) when it is favorable about a product 3) when it receives a lot of reviews
- 2) when they can easily perceive it
- 4) when the information is prejudiced

78- It can be inferred from the reading that -----

- 1) Publicity usually appears in costly advertising media
- 2) publicity does not require any maintenance
- 3) companies which use publicity tend to avoid TV commercials
- 4) consumers trust ads which are not very expensive

79- Why does the author mention the example of General Mills in paragraph 2?

- 1) To give an example of the situation when publicity is out of a company's control.
- 2) To emphasize on the unhealthy nature of packaged foods.
- 3) To establish that publicity can change a favorable image into an unfavorable one.
- 4) To compare publicity with promotion.

80- The word "chronicled" near the end of the second paragraph is closest in meaning to -----

1) overwhelmed 2) recorded 3) attributed 4) confirmed

Passage 2:

Recently there has been concern that some marketers have not been spending enough money on advertising to allow leading brands to sustain their competitive edge. Advertising proponents have been calling for companies to protect their brand equity and franchises by investing more money in advertising instead of costly trade promotions. Some companies, recognizing the important competitive advantage strong brand provide, have been increasing their investments in them. Hallmark and McDonald's are just two of many examples, Hallmark used tie-ins and product placements in the movie Polar Express, as well as in-theater advertising and consumer promotions, to go along with their traditional media advertising as part of its estimated \$138 million advertising and promotional budget, in an attempt to enhance its brand equity. Capital One has also increased its marketing efforts.

Competitors' marketing programs have a major impact on a firm's marketing strategy, so they must be analyzed and monitored. The reactions of competitors to a company's marketing and promotional strategy are also very important. Competitors may cut price, increase promotional spending, develop new brands, or attack one another through comparative advertising. One of the more intense competitive rivalries is the battle between Coca-Cola and Pepsi.

زبان ت*خصصی* 750C

81- It can be understood from the reading that -----.

- 1) nowadays marketers' main concern is promotion of brands which sell better
- 2) marketers tend to advertise for leading brands with strong image
- 3) nowadays marketers, due to financial problems, do not advertise as they are supposed to
- 4) marketers nowadays are more costly than efficient

82- According to the reading, supporters of advertising expect marketers to -----

- 1) sustain their competitive edge by investing more money in advertizing
- 2) enter investment business and strengthen themselves
- 3) call companies which can protect the equity of brands
- 4) increase brand value in stock market

83- According to the reading, Hallmark is an example of a company which -----

- 1) abandoned traditional ads and embarked on modern advertising
- 2) has created a strong brand within the shortest time
- 3) has recently focused on investing in building a strong brand
- 4) enjoys the competitive advantage its brand provides

84- According to the reading, Hallmark did all of the following EXCEPT -------

- 1) Increasing its promotional budget by 138 million dollars
- 2) Selling toys based on cartoon characters
- 3) Having its products used by actors and actresses
- 4) Advertising in movie theaters

85- The word "they" in the second paragraph refers to -----.

1) firms

2) programs

3) competitors

4) marketing strategies

Passage 3:

A product is not just a physical object; it is a bundle of benefits or values that satisfies the needs of consumers. The needs may be purely functional, or they may include social and psychological benefits. For example, the campaign for Michelin tires stresses the quality built into Michelin tires (value) as well as their performance and durability (function). The term product symbolism refers to what a product or brand means to consumers and what they experience in purchasing and using it. For many products, strong symbolic features and social and psychological meaning may be more important than functional utility. For example, designer clothing such as Versace, Gucci, and Prada is often purchased on the basis of its symbolic meaning and image, particularly by teenagers and young adults. Advertising plays an important role in developing and maintaining the image of these brands.

Product planning involves decisions not only about the item itself, such as design and quality, but also about aspects such as service and warranties as well as brand name and package design. Consumers look beyond the reality of the product and its ingredients. The product's quality, branding, packaging, and even the company standing behind it all contribute to consumers' perceptions. In an effective IMC program, advertising, branding, and packaging are all designed to portray the product as more than just a bundle of attributes. All are coordinated to present an image or positioning of the product that extends well beyond its physical attributes. Think for a minute about the ads for Nike; the product benefits and attributes are usually not even mentioned --- yet information about the brand is communicated effectively.

صفحه ۱۰

750C

زبان تخصصي

It can be understood from the reading that ------

- 1) products satisfy consumers because they are both functional and psychological
- 2) a product comprises of both physical and non-physical attributes
- 3) physical objects are not always a combination of values
- 4) a bundle of benefits is enough to make a product popular
- 87- Based on the information in the reading, we can conclude that the good network coverage by Nokia phones is an example of ------
 - 1) value
- 2) function
- 3) bundle benefit
- 4) psychological benefit
- 88- It can be inferred from the reading that functionality -----
 - 1) is generally considered less important than social and psychological meaning
 - 2) has a direct relationship with symbolic features of a product
 - 3) refers to the high quality which characterizes a product
 - 4) is what consumers seek in strong brands
- Based on the reading we can understand that young people -----
 - 1) encourage advertisers to emphasize on value and function equally
 - 2) are more influenced by symbolic meaning and image of a product
 - 3) are the target of advertisements which highlight functionality
 - 4) tend to add more symbolic meaning to new brands
- 90- According to the reading, all of the following shape consumers' perception of products except -----.
 - 1) packaging
- 2) reputation
- 3) ingredients
- 4) quality

