

MBA联考300分奇迹管理模拟题一及答案(3) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/107/2021_2022_MBA_E8_81_94_E8_80_833_c70_107779.htm 二、选择题（每小题1分，共40分）：

13. 某公司总经理自创业以来一直都亲自主管生产工作。随着公司规模扩大，他所直管的生产队伍从12人增加到239人。最近，总经理发现公司的生产人员有些散漫，对公司的一些举措有疑义时，不象从前那样直接与总经理本人进行沟通，而是采取背后议论的方式。总经理找不到确切的原因来解释这一从未出现过的现象。其实，从管理的角度看，这一情况产生的本质原因就是：A.市场需求过快，生产规模不能及时跟上扩张的步伐 B.公司管理层次太多，阻碍了总经理与生产工人之间的直接交流 C.总经理对生产人员不够关心，致使生产人员内心产生了看法 D.总经理直管生产队伍的模式不再适应公司日益扩大的规模

14. 康体制药公司去年从全国各地招聘了一批刚从医学院毕业的大学生，其中包括贾兵。贾兵在河南地区负责销售工作，工作十分努力，但是，一年下来，他所分管的河南地区的销售业绩就是上不去，同时，他本人也承认河南地区的销售潜力很大。面对这种情况，你作为销售部的经理，应采取哪种最有力的方法？A.郑重告诉贾兵，若截止明年上半年仍达不到分配给他的销售指标，就请他另谋高就 B.顺其自然，通过实践摸索与经验积累，他会成熟起来的 C.在办公室张贴分布各地区的销售业绩，让每个人明了相互之间的差距 D.派遣一名有经验的销售人员带贾兵走访几家新客户，给他示范销售老手的做法

15. 现年32岁的李先生是某大型企业集团的总裁助理，工作十分出

色，最近被提拔为集团生产总公司的总经理，从而从一个参谋角色转变为独立部门的直线管理负责人。在李先生近日参与的几项活动中，你认为哪一项最有可能与他的领导职能无关？ A.与下属讨论对生产工作目标的认识 B.与各分公司经理协商生产计划的落实情况 C.与某大学商讨有关未来技术合作事项 D.召集公司有关部门的职能人员开联谊会，激励他们相互协作

16. 某公司销售部的推销员张某，在2000年上半年的工作中一人实现了80万元的销售业绩，在同行业的推销人员看来这已经大大超额完成了工作任务。于是张某明确地向是一位称职的管理者，你认为他不给推销员发额外奖金的最大可能是什么？ A.他担心每个推销员过分追求销售量，从而忽视服务质量 B.公司正处在扩张阶段，诸多方面需要资金，不能发额外奖金 C.公司中其他推销人员也同样超额完成了销售任务 D.公司没有预先制定计划标准，缺少控制和考核的依据

17. 先瑞公司原是一家精密机床生产企业，拥有雄厚的技术实力，但老产品的市场日趋饱和，高层管理人员决定通过调整战略以应付现有局面。人力资源部也行动起来，并期望尽快完成新的人员配备计划的制定和贯彻工作。为顺利完成这一工作，人力资源部必须首先： A.提高人力资源部成员的知识和技能水平 B.了解和把握公司的发展方向以及与之相适应的任务目标 C.加强人力资源部与其他各部门之间的沟通 D.掌握其他同行公司的发展状况

18. 沪港厨房设备制造有限公司主要经营宾馆、酒店、食堂等行业中所使用的各种类型的厨房设备、海鲜鱼缸设计制造工程，产品研发任务主要由公司内部的中心研究所承担。中心研究所包括基本件室、图纸设计室、样品室、测试室、计划室和所长办公室等部门。

下面哪种情况的出现会导致中心研究室的部门设置方式和组织结构进行调整？ A.中心研究所的职能发生重大的变化，增加了包括行业技术信息的搜集分析、市场动态分析、为产品售后服务提供技术支持等新职能 B.所长人选进行更换，新所长精通管理，尤其是组织管理方面的技能 C.公司预计对现有人员进行压缩，中心研究所也准备裁掉部分富余人员 D.公司主导产品更换了包装 参考答案： 13.D 14.D 15.C 16.D 17.B 18.A

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com