

考试大整理资料:跨章节综合题演练试题 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/232/2021_2022__E8_80_83_E8_AF_95_E5_A4_A7_E6_c29_232902.htm

一、综合题演练(一)

名词解释 1．全球营销 2．国际特许专营 3．整合营销传播(IMC)

(二)判断题 1．管理的实质在于使人们为了共同目标而有效地合作，因此，它离不开组织。()

2．效果是正确地做事情，而效率则是做正确的事情。()

3．计划的结果不仅取决于计划制定得是否正确，还有赖于计划的执行与控制的效率如何。()

4．就彩电而言，产品整体概念的三个层次是指其内在质量、外观包装和附加服务。()

5．净资产收益率指企业所创造的总利润与全部资产的比率。()

6．存货周转率次数越低越好，说明存货水准较低，周转快，资金使用效率高。()

7．评价在管理学中被解释为一种精神力量或状态，起加强、激发或推动作用，并指导和引导行为指向目标。()

8．整合营销的传播工具主要是广告、营业推广、人员推销、公共关系和直复营销。()

9．批发商倡办的自愿连锁与一般的连锁商店相同。()

10．多层传销的方式主要有四种：邮购、电话订购、上门销售和直销。()

11．产品生命周期各阶段的划分是相对的。一般来说，各阶段的分界根据是产品的销售量和利润额的变化情况。()

12．在投资组合中，系统风险是可以消除的；而非系统风险则不管组合投资中的证券数目的多少，都是不能消除的。()

13．所谓需求是指想得到基本需要的具体满足物的愿望。()

14．交易市场营销只是关系市场营销的一部分。()

(三)单项选择题 1．在企业职能战略体系中处于核心地位的且在一般情况下，也是实现企业总体经营战略的战略重

点之一，这种职能战略是()。 A．市场战略B．科技战略C．营销战略D．产品战略

2．除了极少数资源丰富和投资能力极强的公司，几乎所有刚开始国际化战略的企业通常都是选择()。 A．多元化战略B．集中化战略 C．市场集中化战略D．区域集中化战略

3．在国际技术转让的实践中，技术的价格主要由四部分组成，即直接转让费用、研究开发费用的补偿价值、市场机会损失的补偿价值和()。 A．预期利润B．转让税负c．中间商提成D．保险费用

4．跨国公司内部贸易的组织联系形式可分为中心型、分散型和()。 A．区域型B．集中型c．扩张型D．整合型

5．某企业原来经营食品、服装，在国内销售。上一年兼并一家制药厂，并开拓了东南亚市场，这种发展战略称为()。 A．差异化B．多角化c．水平一体化D．集中型

6．企业在制定经营战略时，首先必须作出的最重要的选择就是确定()。 A．职能计划B．业务组合c．企业目标D．企业使命

7．集中型发展战略的缺点是()。 A．不利于实现生产的专业化B．不利于达到规模经济的效益 C．经营的风险小D．对环境的适应能力差

8．以“新产品现有需求国际市场”为基本思路的国际产品市场进入模式是()。 A．产品开发型模式B．市场渗透型模式 C．市场开发型模式D．多种经营型模式

9．联系买卖双方达成交易，但不拥有货物所有权，不实际持有货物，也不代办货物运输方面工作的出口代理商是()。 A．出口经营商B．厂商出口代理人 C．出口佣金商D．国际经纪人

10．下面的()因素使管理幅度可以适当小一些。 A．上级无须花费大量时间去指导实施B．专业化程度较高 C．对下属工作的检查有客观标准D．下属不能胜任工作

(四)多项选择题

1．常见的产品多样化策略有()。 A．横向一

体化B．纵向一体化c．同心多样化D．复合多样化

2．影响仓库位置选择的主要因素有()。 A．运输量B．运输距离 C．运输费用D．运输时间

3．公司在国外市场开展营业推广活动时，应重点考虑的因素包括()。 A．法律限制B．中间商的能力 C．媒介的国际性D．竞争者的做法

4．跨国公司转移定价涉及的两个主要问题是()。 A．定价基础和标准选择B．通货膨胀水平 C．定价水平高低的选择D．竞争对手的定价水平

5．企业市场营销组织效率的高低取决于()。 A．分权化程度B．集权化程度 C．管理宽度D．管理层次

6．国际市场的竞争优势主要反映在()。 A．所进入市场的国别B．进入市场的时机 C．进入市场的产品D．进入市场的价格

7．国际市场营销的人员促销策略包括()。 A．销售人员来源策略B．销售人才选拔策略 C．销售人员培训策略D．销售人员激励策略

8．企业在调整和优化产品组合时，依据情况不同，可选择以下策略()。 A．扩大产品组合B．产品组合国际化 C．缩减产品组合D．产品延伸

(五)计算题

1．某企业生产二锅头酒，定价为每瓶10元时，需求为1 000瓶。在其他条件不变的情况下，若价格提到每瓶14元，需求降为600瓶；试求该商品需求的价格弹性系数?为获得最大利润，企业应该提价还是降价?

2．某企业生产的产品在市场上出现了供大于求的局面。企业有2万件库存，其全部变动成本为8 000元，全部固定成本为5 000元，企业决定采用边际定价法制定产品的单位售价，并通过该售价弥补50%的固定成本。请计算该产品的单位总成本、单位变动成本和单位售价。

3．A公司的生产能力是平均月产20 000个单位产品。近年来公司每年生产销售10 000单位产品。正常的市场价格是每单位15元。原材料的单位可变成本是4元

，劳动力的单位可变成本是2元。固定成本是每年30 000元。
如果有一家我国台湾企业愿意以每单位10元的价格向公司采购20 000个单位产品，A公司是否应接受这批订单? 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