

Họ tên : Lớp :
.....

I/ PHẦN TRẮC NGHIỆM(7 ĐIỂM)

Câu 1: Phẩm chất gì được thể hiện trong ý sau đây “Hoàn thành tốt các nhiệm vụ đề ra, đem được lại lợi ích đồng thời cho doanh nghiệp và xã hội”?

- A. Gắn kết các lợi ích B. Trách nhiệm C. Trung thực D. Có nguyên tắc

Câu 2: Quan niệm đạo đức kinh doanh là gì?

- A. Đạo đức kinh doanh là tập hợp một số nguyên tắc, chuẩn mực đạo đức cơ bản được biểu hiện cụ thể trong các lĩnh vực kinh doanh
B. Đạo đức kinh doanh là tập hợp các nguyên tắc, chuẩn mực đạo đức cơ bản được biểu hiện cụ thể trong các lĩnh vực kinh doanh
C. Đạo đức kinh là các yếu tố cần bắt buộc phải học trước khi muốn tham gia vào thị trường kinh doanh
D. Đạo đức kinh doanh là một trong các yếu tố mà bắt buộc các ai làm việc trong lĩnh vực kinh doanh đều phải thực hiện theo

Câu 3: Nếu ý tưởng kinh doanh của một doanh nghiệp chỉ có tính sáng tạo không mang đến các yếu tố khả thi khác thì sẽ dẫn tới điều gì?

- A. Có thể không thực hiện được, gây ra các thua lỗ trong hoạt động kinh doanh
B. Tạo được ra các sản phẩm mang tính độc đáo, ấn tượng mạnh mẽ với đối tượng khách hàng
C. Thực hiện thành công các ý tưởng đã được đề ra
D. Thành công thu được lợi nhuận lớn

Câu 4: Vì sao việc giữ chữ tín là cần thiết trong kinh doanh?

- A. Vì đó là một quy chuẩn mà bất kì ai kinh doanh cũng phải thực hiện theo
B. Việc giữ chữ tín đem lại nhiều lợi ích hơn trong kinh doanh
C. Vì giữ chữ tín giúp các doanh nghiệp tiếp cận gần hơn với nguồn khách hàng
D. Vì việc làm ăn còn phải tiếp diễn dài nếu không có chữ tín sau này sẽ rất khó đàm phán được với đối tác, khách hàng

Câu 5: Để thành công, người làm trong lĩnh vực kinh doanh cần có những năng lực gì?

- A. Cần thiết nhất là năng lực học tập
B. Chỉ cần có năng lực lãnh đạo
C. Năng lực lãnh đạo, năng lực quản lí, năng lực chuyên môn, năng lực học tập
D. Chỉ cần có năng lực chuyên môn là đủ

Câu 6: Vì sao người kinh doanh cần phải có năng lực học tập?

- A. Vì muốn kinh doanh tốt cần phải hiểu rõ về lĩnh vực mà mình đang kinh doanh
B. Vì cần phải thiết lập các mối quan hệ trong kinh doanh
C. Vì cần tích lũy kiến thức, rèn luyện các kĩ năng cần thiết

D. Vì chủ kinh doanh cần phải biết nắm bắt các cơ hội chính xác và nhanh chóng

Câu 7: Theo em, năng lực lãnh đạo giúp cho chủ kinh doanh làm chủ được những điều gì khi thực hiện kế hoạch kinh doanh?

- A. Tích lũy được nhiều kiến thức thực chiến
- B. Có kiến thức sâu rộng về lĩnh vực mà mình nhắm tới
- C. Định hướng được chiến lược kinh doanh, nắm bắt được cơ hội kinh doanh
- D. Thiết lập được các mối quan hệ trong kinh doanh

Câu 8: Để xây dựng văn hóa tiêu dùng cần phải thực hiện các giải pháp như thế nào?

- A. Thực hiện từng giải pháp
- B. Thực hiện các giải pháp có tính chuyển biến mạnh trước tiên
- C. Thực hiện các giải pháp một cách độc lập
- D. Thực hiện đồng bộ nhiều giải pháp

Câu 9: Cơ hội kinh doanh là gì?

A. Là một bản hợp đồng thỏa thuận giữa người lao động và người lao động về các điều khoản phù hợp trong quá trình làm việc

B. Là sự biến đổi các ý tưởng trong quá trình điều chỉnh các ý tưởng khi thực hiện hoạt động kinh doanh

C. Là sự biến mất của những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để thực hiện được mục tiêu kinh doanh

D. Là sự xuất hiện những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để thực hiện được mục tiêu kinh doanh

Câu 10: Các tiêu chí dựa vào để đánh giá cơ hội kinh doanh là gì?

A. Điểm đặc biệt, điểm khác biệt, cơ hội B. Điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức

C. Điểm mạnh, điểm yếu và thách thức đặt ra D. Điểm mạnh, điểm yếu

Câu 11: Theo em, vai trò của tiêu dùng là gì?

A. Là nhân tố làm suy giảm đi sự linh động của nền kinh tế thị trường

B. Kìm hãm sự phát triển của nền kinh tế

C. Làm cho nền kinh tế ngừng biến động

D. Là động lực thúc đẩy sản xuất phát triển

Câu 12: Phẩm chất nào được thể hiện trong ý sau đây “Tôn trọng bảo đảm quyền lợi của nhân viên, tôn trọng khách hàng và đối thủ cạnh tranh”?

A. Có trách nhiệm B. Giữ chữ tín

C. Trung thực

D. Tôn trọng con người

Câu 13: Ý tưởng kinh doanh nội tại được xuất phát từ đâu?

A. Xuất phát từ đam mê B. Từ một nhu cầu mới chưa được đáp ứng

C. Lợi thế cạnh tranh

D. Thuận lợi về vị trí triển khai

Câu 14: Việc cố ý làm tổn hại đến hoạt động kinh doanh của người khác vi phạm vào điều gì trong việc kinh doanh?

A. Tổn hại đến uy tín làm việc B. Làm mọi người bị mất niềm tin vào doanh nghiệp

C. Doanh nghiệp bị đánh giá thấp D. Tổn hại đến đạo đức kinh doanh

Câu 15: Vì sao việc xây dựng được ý tưởng kinh doanh lại cần thiết?

A. Tạo ra được các sản phẩm kinh doanh mang tính đại trà

B. Để có thể duy trì được sản phẩm kinh doanh mang tính lâu dài, có tính hấp dẫn đảm bảo mang lại lợi nhuận

C. Để dễ dàng thay đổi các mặt hàng kinh doanh một cách nhanh chóng

D. Để không phải tính toán đến việc duy trì sản phẩm lâu dài

Câu 16: Các cơ hội bên ngoài giúp các nhà kinh doanh tìm được các ý tưởng kinh doanh là gì?

A. Hiểu biết **B.** Đam mê

C. Khả năng huy động các nguồn lực **D.** Lợi thế cạnh tranh

Câu 17: Với kỹ năng gọi vốn từ các mối quan hệ kinh doanh lâu năm của gia đình nên hoạt động kinh doanh của ông B may mắn vượt qua được thời kì khủng hoảng. Theo em, ông B đã dùng năng lực gì để vực dậy việc kinh doanh đang trên đà suy sụp của mình?

A. Năng lực quản lí, thiết lập các mối quan hệ

B. Năng lực lãnh đạo

C. Kỹ năng lãnh đạo

D. Kỹ năng tích lũy kinh

nghiệm

Câu 18: Muốn thành công tạo nên uy tín của nhà kinh doanh, đảm bảo cho doanh nghiệp hoạt động thành công, yếu tố cơ bản cần thiết là gì?

A. Có đạo đức kinh doanh

B. Tạo được các điểm gắn kết giữa việc kinh doanh với đối tượng khách hàng

C. Có tiềm lực kinh tế tốt

D. Được lợi ích cho người tiêu dùng

Câu 19: Trong dịp lễ tết, mọi người đều có nhu cầu mua sắm rất nhiều, nhà bán hàng kim khí, bà B nghĩ rằng nếu mua nhập thật nhiều hàng về thì có thể thu được lợi nhuận cao. Nhưng đã gần đến ngày 30 mà hàng nhà bà vẫn còn tồn ứ rất nhiều. Theo em, lí do nào khiến hàng nhà bà B vẫn còn tồn lại trong khi sức mua của khách hàng trong dịp tết lại tăng?

A. Việc các hộ chăn nuôi tái đàn là không cần thiết vì nếu tái đàn số tiền bỏ ra mua con giống sẽ rất đắt đỏ

B. Việc tái đàn ở thời điểm giá lợn đang tăng cao sẽ mang đến nhiều nguồn thu nhập cho người dân

C. Vì hàng nhà bà B kém chất lượng

D. Người dân mua sắm nhiều vật dụng cho ngày tết còn mặt hàng nhà bà B không đáp ứng được với nhu cầu của khách hàng

Câu 20: Các nguồn giúp người muốn kinh doanh tìm được ý tưởng kinh doanh là gì?

A. Lợi thế nội lực

B. Lợi thế bên ngoài

C. Các yếu tố từ bên trong hoạt động kinh doanh

D. Lợi thế nội tại, cơ hội

bên ngoài

Câu 21: Ý tưởng kinh doanh giúp chủ kinh doanh định hướng được việc kinh doanh của mình như thế nào?

A. Từ ý tưởng kinh doanh có thể xác định được mặt hàng kinh doanh, cách thức kinh doanh, mục tiêu kinh doanh

B. Từ ý tưởng kinh doanh sẽ chỉ xác định được mục tiêu muốn kinh doanh

C. Từ ý tưởng kinh doanh chỉ xác định được các cách thức kinh doanh

D. Từ ý tưởng kinh doanh chỉ xác định được đối tượng khách hàng

Câu 22: : Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh có quan trọng không?

A. Ý tưởng kinh doanh làm mất đi tính tự nhiên của các hoạt động kinh doanh

B. Trong hoạt động kinh doanh việc quan trọng là tiền vốn, còn ý tưởng kinh doanh chỉ là tương đối không cần thiết

C. Ý tưởng kinh doanh chỉ là khái niệm bó buộc hoạt động kinh doanh, không tạo ra được các điều sáng tạo vượt bậc

D. Xây dựng ý tưởng kinh doanh là rất cần thiết, giúp người kinh doanh xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh

Câu 23: Hành vi gắn kết các lợi ích trong đạo đức kinh doanh là gì?

A. Là hành vi gắn kết các lợi ích dành cho nhà nước

B. Là hành vi gắn kết lợi ích của doanh nghiệp với lợi ích của khách hàng và xã hội

C. Là các hành vi gắn kết các lợi ích của khách hàng

D. Là hành vi gắn kết các lợi ích của doanh nghiệp

Câu 24: Ý tưởng kinh doanh là gì?

A. Ý tưởng kinh doanh là khái niệm chỉ ý tưởng có tính sáng tạo, khả thi mang đến lợi nhuận trong hoạt động sản xuất kinh doanh

B. Ý tưởng kinh doanh là điều không cần thiết trong quá trình thực hiện các hoạt động kinh doanh

C. Là khái niệm chỉ các suy nghĩ chỉ có những người xuất chúng mới có thể nghĩ ra được

D. Ý tưởng kinh doanh chỉ các suy nghĩ có thể giúp cho người lao động có thể biến mình thành các chủ doanh nghiệp

Câu 25: Khi đi du lịch, chị M thường mua các sản phẩm tại địa phương đó làm quà cho gia đình. Thói quen tiêu dùng này của chị M tạo ra được lợi ích gì?

A. Làm cho nền kinh tế kém phát triển

B. Làm tổn tiền

C. Làm cho ngành dịch vụ du lịch tại địa phương phát triển

D. Tất cả các đáp án trên đều đúng

Câu 26: Đạo đức kinh doanh đem lại được các tác dụng gì cho người hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh?

A. Giúp chủ thể kinh doanh có được các giải pháp tối ưu hơn cho các hoạt động kinh doanh

B. Giúp việc kinh doanh đem lại được nhiều lợi nhuận hơn

C. Giúp chủ thể kinh doanh có thể dẫn dắt được hoạt động kinh doanh của mình phát triển

D. Có tác dụng điều chỉnh, đánh giá, hướng dẫn hành vi của các chủ thể trong kinh doanh

Câu 27: Một doanh nghiệp có đạo đức kinh doanh sẽ để lại ấn tượng gì đối với khách hàng?

A. Làm cho khách hàng không còn tin tưởng **B.** Làm khách hàng cảm thấy chán ghét

C. Làm hài lòng khách hàng

D. Làm mất lòng khách hàng

Câu 28: Văn hóa tiêu dùng của người Việt Nam dần dần được định hình tin tưởng đối với những hàng hóa như thế nào?

A. Tin tưởng với những hàng hóa trong nước **B.** Tin tưởng với hàng hóa nhập ngoại

C. Tin dùng các sản phẩm với giá thành rẻ

D. Thực hiện hình thức tự cung

tự cấp

II/ PHẦN TỰ LUẬN(3 ĐIỂM)

Câu 1: Trình bày khái niệm, tầm quan trọng của ý tưởng kinh doanh và năng lực cần thiết của chủ thể sản xuất kinh doanh, cho ví dụ 1 trong những năng lực? (2 điểm).

Câu 2: Hãy trình bày khái niệm và vai trò của văn hóa tiêu dùng? (1 điểm).

----- HẾT -----