

华东理工大学 2001 年企业管理考研试题

一、概念题（每题 2 分，共 10 题）

1. 决策
2. 合法权力
3. 计划
4. 官僚化组织
5. 市场细分
6. 产品线
7. 竞争导向定价法
8. 知觉
9. 冲突
10. 群体思维

二、判断题（正确的打“√”或错误的打“×”每题 2 分，共 10 题）

1. 需求的异质性是市场细分的客观基础。（ ）
2. 价格进攻是建立持续正面进攻的有效手段。（ ）
3. 产品生命周期就是指某一产品的使用寿命。（ ）
4. 关系营销是一种广义的内部营销。（ ）
5. 负强化就是使用批评、降职、降薪等手段消除不符合组织要求的个体行为。（ ）
6. 群体凝聚力与工作绩效是一种正比关系。（ ）
7. 有机式组织并非在所有情况下都优于机械式组织。（ ）
8. 内部人控制是指企业的控制权掌握在所有者手中。（ ）
9. 目标管理是一种以工作为中心的系统管理方式。（ ）
10. 有限理性决策理论认为，决策者在决策中追求的只是“满意”，而非最优。（ ）

三、简答题（每题 5 分，共 3 题）

1. 简述双因素理论。
2. 简述目标市场选择策略的类型。
3. 权力的来源。

四、论述题（每题 15 分，共 2 题）

- 1 试阐述你对领导权变理论的理解。
- 2 如何实施营销战略分析与设计。

五、案例题（15 分）

推销新手林霭乔

你是康伊斯计算机系统公司中负责营销工作的经理。去年你招来一位刚从大学管理系毕业的女大学生林霭乔。可是这一年来，她在业务上的表现一般。公司领导为了促进销售的发展，制定了销售额与奖金直接挂钩的政策，你很清楚小林很想能多销产品，以便多赚些奖金，为她的成家准备好条件。而且她承认华东地区对计算机的需求量不小，并且看来还会进一步扩大。可是你不明白的是，小林实际上做成的销售额却很低。为解决这问题，你需要做以下工作。

- 1 对林霭乔业绩低下的原因进行分析。

2 根据你的分析，确定选择下述行动方案中的某一种，并说明选择或不选择某方案的原因。

- A 把推销员的工作成绩在办公室中公布出来，让大家都知道谁干得好，谁干得差。
- B 找小林谈一次话，清楚地点明她若能提高销售额，会带来多大的经济效益。
- C 警告小林，下季度若再达不到布置给她的销售定额，公司只好请她另谋高就了。
- D 要她跟着你去走访几家新用户，你给她做示范，看销售老手是怎样做好工作的。
- E 啥事不用做，小林的工作不久就会好起来的，因为她反正会通过实践积累经验。