QUESTION BANK

विषय: आधुनिक व्यवस्थापन पद्धती

2020-21 सत्र: 5

सूचना:

1) खाली दिलेल्या प्रश्नांची कंसात उत्तरे दिली आहेत.
2) येथे दिलेल्या प्रश्नांमधीलच प्रश्न परीक्षेमध्ये विचारले जातील असे नाही. या व्यतिरिक्त वेगळे परंतु अभ्यासक्रमातीलच प्रश्नसुद्धा विचारले जाऊ शकतात याची सर्वांनी नोंद घ्यावी. त्यामुळे सर्वांनी syllabus सिल्याबसनुसार वाचन करणे आवश्यक आहे.

1. ....नंतरच्या कालखंडातील व्यवस्थापनाला आधुनिक व्यवस्थापन असे समजले जाते. (१९५०)
2. विजय गोविंदराजन यांना ....असे संबोधले जाते. (व्ही. जी.)
3. ....यांनी तीन खोकी उपाय (Three Box Solution) ही संकल्पना मांडली. (विजय गोविंदराजन)
4. विरुद्ध दिशा नवनिर्मिती ही संकल्पना ....यांनी मांडली. (विजय गोविंदराजन)
5. एखादे उत्पादन किंवा सेवा विकसनशील किंवा गरीब देशात प्रथम सुरू करून त्याची विक्री विकसितदेशात केली तर त्याला ....म्हटले जाते. (विरुद्ध दिशा नवनिर्मिती)
6. गरिबांकडे असणारी वस्तु श्रीमंतांना काशी हवीशी वाटेल याचा विचार .... मध्ये केला आहे. (विरुद्ध दिशा नवनिर्मिती)
7. टाटा यांनी नॅनो कर फक्त 2000 डॉलर मध्ये तयार करून प्रथम भारतात व नंतर विकसित देश्यांमध्ये विक्री करण्याचा प्रयत्न केला हे .... चे उदाहरण आहे. (विरुद्ध दिशा नवनिर्मिती)

8. दोन गोष्टींमधील संबंध किंवा बदलांचे स्वरूप प्रमाणशीर असेल तर त्या दोन गोष्टींमधील संबंध ....असतो.(रेखीय)
9. बॉक्स क्रमांक एक हा .... संबंधी आहे. (वर्तमान काळ)
10. .... हा भूतकाळाशी संबंधीत आहे. (बॉक्स क्रमांक दोन)
11. .... हा भविष्यकाळाशी संबंधीत आहे. (बॉक्स क्रमांक तीन)
12. क्रांतिकारी नाविन्यपूर्ण कल्पना आंगीकरून त्यांचे रूपांतर नवीन उत्पादनात व नवीन व्यवसायात करा असे विजय गोविंदराजन यांनी .... मध्ये संगितले आहे. (बॉक्स क्रमांक तीन)
13. ....मधून दैनंदिन वापरासाठी लागणारा पैसा मिळतो व भविष्यात उपयोगी पडणारा नफासुद्धा मिळतो. (बॉक्स क्रमांक एक)
14. बॉक्स क्रमांक एक हा व्यवस्थापकाचा कम्फर्टं झोन बनूशकतो असे ....(विजय गोविंदराजन) यांनी म्हटले आहे.
15. .... मध्ये रोकड प्रवाह व नफा वाढविण्यावर लक्ष केन्द्रित असते.(बॉक्स क्रमांक एक)

<u>सूचना:</u>

1) खाली दिलेल्या प्रश्नांची कंसात उत्तरे दिली आहेत.
2) येथे दिलेल्या प्रश्नांमधीलच प्रश्न परीक्षेमध्ये विचारले जातील असे नाही. या व्यतिरिक्त वेगळे परंतु अभ्यासक्रमातीलच प्रश्नसुद्धा विचारले जाऊ शकतात याची सर्वांनी नोंद घ्यावी. त्यामुळे सर्वांनी syllabus सिल्याबसनुसार वाचन करणे आवश्यक आहे.

16. बॉक्स क्रमांक एक............ असू शकतो. (आरामदायी)
17............हा कठीण व वेदनदायी असतो. (बॉक्स क्रमांक दोन)
18. निर्गुंतवणूक करणे, जुन्या प्रवृत्तींचा व पद्धतींचा त्याग करणे हे ....मध्ये अपेक्षित आहे. (बॉक्स क्रमांक दोन)
19. ....हे सतत चालणारे चक्र आहे. (तीन बॉक्स)

20. साहसी परंतु परिस्थितीनुसार जुळवून घेणारे नेतृत्व हे ....चे तत्व आहे. (बॉक्स क्रमांक तीन)

21. .... हा बॉक्स क्रमांक तीनचा शत्रू आहे. (अल्पसंतुष्टता)

22. बॉक्स क्रमांक दोन .... विसरण्यास सुचवितो. (भूतकाळ)

23. बॉक्स क्रमांक एक संबंधी प्राविण्यात गुंतवणूक करणे व नवीन भविष्यकालीन प्राविण्यात गुंतवणूक न करणे म्हणजे ....होय. (प्राविण्यता सापळा)

24. ....ची निकोप कामगिरी बॉक्स क्रमांक तीन च्या निर्मितीसाठी आवश्यक असते.(बॉक्स क्रमांक एक)

25. .... यांनी स्पर्धात्मक व्यूहरचना (Competitive Strategy) ही संकल्पना मांडली. (माइकल पोर्टर)

26. .... यांना आधुनिक व्यूहतंत्राचे जनक असे संबोधले जाते. (माइकल पोर्टर)

27. माइकल पोर्टर यांनी ....ही संकल्पना मांडली. (स्पर्धात्मक फायदा)

28.एखादी व्यवसाय संस्था स्पर्धकांपेक्षा वरचड किंवा सरस असणे म्हणजे ....होय. (स्पर्धात्मक फायदा)

29.स्पर्धात्मक फायदा मिळविणे आणि तो टिकविणे हे व्यवसाय संस्थेच्या .... अवलंबून असते. (मुल्यसाखळीवर)

30.व्यवसाय संस्थेला मिळणारे मूल्य हे जेआर त्या मूल्यनिर्मितीसाठी लागणाऱ्या खर्चापेक्षा ....असते तेंव्हा ती संस्था फायद्यामध्ये असते. (जास्त)

<u>सूचना</u>:

1) खाली दिलेल्या प्रश्नांची कंसात उत्तरे दिली आहेत.
2) येथे दिलेल्या प्रश्नांमधीलच प्रश्न परीक्षेमध्ये विचारले जातील असे नाही. या व्यतिरिक्त वेगळे परंतु अभ्यासक्रमातीलच प्रश्नसुद्‌धा विचारले जाऊ शकतात याची सर्वांनी नोंद घ्यावी. त्यामुळे सर्वांनी syllabus सिल्याबसनुसार वाचन करणे आवश्यक आहे.

31. ....हा अतिशय लवचिक आणि आकर्षक स्पर्धात्मक डावपेचआहे. (परिव्येय नेतृत्व)
32. ....या स्पर्धात्मक डावपेचामध्ये कमीत कमी खर्च करून उत्पादन करणे व वितरण करणे हे धोरण राबविले जाते. (परिव्येय नेतृत्व)
33. परिव्येय नेतृत्वामध्ये किंमती स्पर्धकांपेक्षा.......... परंतु वस्तूंचा दर्जा स्पर्धकांच्या तोडीचा हे तत्व अवलंबिले जाते. (कमी)
34. ....मध्ये ग्राहकांना वस्तूमधील जे गुणधर्म अत्यंत महत्वाचे वाटतात त्याविषयी वेगळेपण/अनन्य स्थान निर्माण करून स्पर्धात्मक फायदा मिळविण्याचा प्रयत्न केला जातो. (भेदकरण)
35. अंघोळीच्या साबनामध्ये-चन्दन, दुधाचा अंश, स्ट्रौबेरी वापरुन तो साबण सुगंधी, मुलायम आहे हे दाखवून विपणन करणे हे ....चे उदाहरण आहे. (भेदकरणाचे)
36. .... यांनी 2005 साली 'द फॉरचून अॅट द बॉटम ऑफ द पिरॅमिड' हे पुस्तक लिहिले. (सी. के. प्रल्हाद)
37. ....ही संकल्पना जगातील गरीब लोकांच्या आर्थिक समस्या विचार करते. (फॉरचून अॅट द बॉटम ऑफ द पिरॅमिड/ पिरॅमिडच्या तळाशी असलेले नशीब)
38. ....दरडोई उत्पन्न कमी असते (पिरॅमिडच्या तळाशी).
39. प्रत्येक नगामागे कमी प्रमाणात नफा परंतु प्रचंड प्रमाणात विक्री करून जास्त परतावा मिळविणे हे .... चे मूलभूत तत्व आहे. (बॉटम ऑफ द पिरॅमिड/बी.ओ.पी.)
40. .... पृथ्वीवरील सर्वात बुद्धीमान प्राणी आहे. (मानव)
41. अध्ययन क्षमता, आकलन, स्मरणशक्ती, तर्कशुद्ध विचार, विश्लेशन क्षमता, निर्णय क्षमता, परिस्थितीनुसार वर्तन इ. चा ....या संकल्पनेमध्ये समावेश होतो. (बुद्धिमत्ता)
42. गार्डनर यांनी ....सिद्धांत मांडला. (बहुविध बुद्धिमत्ता)
43. ....चे मानसिक व शारीरिक असे दोन पैलू असतात. (भावने)

<u>सूचना:</u>

1) खाली दिलेल्या प्रश्नांची कंसात उत्तरे दिली आहेत.
2) येथे दिलेल्या प्रश्नांमधीलच प्रश्न परीक्षेमध्ये विचारले जातील असे नाही. या व्यतिरिक्त वेगळे परंतु अभ्यासक्रमातीलच प्रश्नसुद्धा विचारले जाऊ शकतात याची सर्वांनी नोंद घ्यावी. त्यामुळे सर्वांनी syllabus सिल्याबसनुसार वाचन करणे आवश्यक आहे.

44. विशिस्टविचारातून उद्भवलेली प्रतिक्रिया, मानसिक आणि शारीरिक अवस्था आणि कृतीच्या नैसर्गिक प्रवृत्तीचा आविष्कार म्हणजे ....होय. (भावना)
45. भावनिक बुद्धिमत्ता ही संकल्पना प्रसिद्धीस आणण्याचे श्रेय .... यांना जाते. (डॅनियल गोलमन)
46. स्वतःच्या भावना ओळखणे, इतरांच्या भावना जाणणे व विवेकपूर्वक/विचारपूर्वक प्रतिसाद देणे, भावनांच्या आहारी न जाता त्यावर काबू/नियंत्रण ठेवणे इ. चा ....या संकल्पनेमध्ये समावेश होतो. (भावनिक बुद्धिमत्ता)
47. स्व जाणीव /आत्मजागरुकता, स्व-नियमन, सामाजिक कौशल्य, सहानुभाव आणि प्रेरणा हे ....महत्वाचे घटक आहेत (भावनिक बुद्धिमत्तेचे).
48. दुसऱ्यांच्या भावनांचा अनुभव करून त्या आधारे प्रतिसाद देणे म्हणजे........ होय. (सहानुभाव/परानुभूती)
49.................. असणारी व्यक्ति इतरांबरोबर चांगले सहसंबंध निर्माण करू शकते. (भावनिक बुद्धिमत्ता)
50. भावनिक बुद्धिमत्तेचे क्षमताधिष्ठित प्रतिमान (Ability Model) ....यांनी मांडले. (पीटर सॅलोव्हे आणि जॉन मेयर)
51. .... नुसार प्रत्येक व्यक्तीकडे असणाऱ्या क्षमतांची पातळी भिन्न भिन्न असते (क्षमताधिष्ठित प्रतिमान)

52. भावनिक बुद्धिमत्तेचे .... डॅनियल गोलमन यांनी मांडले. (मिश्र प्रतिमान)

53. 1920 साली एडवर्ड थॉर्नडाईक यांनी ....ही संकल्पना मांडली. (सामाजिक बुद्धिमत्ता)

54. मानवी संबंधामध्ये हुशारीने/सुज्ञपणे वागण्यासाठी पुरुष व स्त्रीय, मुले व मुली यांना समजण्याची व हाताळण्याची क्षमता म्हणजे .... होय. (सामाजिक बुद्धिमत्ता)

55. .... ताणतनावाचे योग्य पद्धतीने व्यवस्थापन करणे शक्य होते. (सामाजिक बुद्धिमत्तेमुळे)

56. <u>सामाजिक बुद्धिमत्तेची प्रतिमाणे</u>:

तज्ञ	मांडलेल्या प्रतिमानाचे नाव
ग्रीन्सपॅन	श्रेणीबद्ध प्रतिमान (1979)
अब्राहम मास्लो	सामाजिक कामगिरी कौशल्ये प्रतिमान(1986)
आल्ब्रेक्ट	पाच घटक/स्पेस प्रतिमान
वेस व सब	आकलनात्मक प्रतिमान

<u>सूचना:</u>

1) खाली दिलेल्या प्रश्नांची कंसात उत्तरे दिली आहेत.
2) येथे दिलेल्या प्रश्नांमधीलच प्रश्न परीक्षेमध्ये विचारले जातील असे नाही. या व्यतिरिक्त वेगळे परंतु अभ्यासक्रमातीलच प्रश्नसुद्धा विचारले जाऊ शकतात याची सर्वांनी नोंद घ्यावी. त्यामुळे सर्वांनी syllabus सिल्याबसनुसार वाचन करणे आवश्यक आहे.

57. ग्राहकांची निष्ठा महत्तम करण्यासाठी ग्राहकांसंबंधी सर्व माहिती गोळा करणे, त्या माहितीचे व्यवस्थापन करणे व त्या महितीचा ग्राहक संबंध वृद्धिंगत करण्यासाठी उपयोग करणे म्हणजे .... होय. (ग्राहक संबंध व्यवस्थापन)

58. .... हा ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचा मुख्य उद्देश असतो. (ग्राहक टिकविणे)

59. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनामध्ये .... भक्कम व निर्दोष करणे महत्वाचे असते. (पुरवठा साखळी)

60. ग्राहक निष्ठा दृढ करणे व .... लाभक्षमता वाढविणे हा ग्राहक संबंध व्यवस्थापनाचा अंतिम हेतु असतो. (दीर्घकालीन)

61. .... ही ग्राहक संबंध व्यवस्थापनामधील पहिला टप्पा आहे. (ग्राहकांसंबंधी माहिती गोळा करणे)

62. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनामुळे ....(ग्राहक आधारमध्ये व कार्यक्षमतेमध्ये वाढ होते)

63. ग्राहक संबंध व्यवस्थापन ....वाढविते. (स्पर्धाशक्ति)

64. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनामुळे ग्राहक ....ला पायबंध बसतो. (गळती)

65. ग्राहक संबंध व्यवस्थापनासाठी माहिती तंत्रज्ञानचा वापर करणे म्हणजे..............होय. (ई-ग्राहक संबंध)

66. ....मुळे ग्राहकांशी जलद संपर्क साधता येतो. (ई-ग्राहक संबंधा)

67. ....मुळे कंपनीच्या खर्चामध्ये व वेळेमध्ये बचत होते. (ई-ग्राहक संबंधा)

68. पक्क्या वास्तूमध्ये रूपांतर करण्यासाठी कच्चा माल पोहोचविणे व पक्क्या वस्तु अंतिम उपभोक्त्यापर्यंत नेणे यासाठी व्यवसाय व व्यक्तींचे एकत्र काम करण्याचे जाळे म्हणजे.......... होय. (पुरवठा साखळी)

69. भक्कम .... मुळे नियमित व अखंड उत्पादन घेणे शक्य होते. (पुरवठा साखळी)

70. .... व्यवस्थापनामुळे खरेदी हाताळणी वाहतूक इ. करचमध्ये बचत होते. (पुरवठा साखळी)

71. पुरवठा साखळी व्यवस्थापनामुळे उत्पादक, अंतिम ग्राहक, घाऊक व्यापारी, किरकोळ व्यापारी इ. सर्वांना .... हमी मिळते. (पुरवठ्याची)

72. पुरवठा साखळी व्यवस्थापनामुळे .... नियमित उपलब्धता होते. (कच्चा मालाची)

73. पुरवठा साखळी व्यवस्थापनामुळे ....खर्चात बचत होते. (वितरण)

74. ....मुळे ग्राहकांना वस्तूंचा नियमित पुरवठा करता येतो. (पुरवठा साखळी व्यवस्थापना)

सूचना:

1) खाली दिलेल्या प्रश्नांची कंसात उत्तरे दिली आहेत.

2) येथे दिलेल्या प्रश्नांमधीलच प्रश्न परीक्षेमध्ये विचारले जातील असे नाही. या व्यतिरिक्त वेगळे परंतु अभ्यासक्रमातीलच प्रश्नसुद्धा विचारले जाऊ शकतात याची सर्वांनी नोंद घ्यावी. त्यामुळे सर्वांनी syllabus सिल्याबसनुसार वाचन करणे आवश्यक आहे.