|  |  |
| --- | --- |
| **Domeniul de pregătire profesională** | **Economic - Comerț** |
| **Calificarea profesională** | **Tehnician în activități economice, Tehnician în administrație, Tehnician în activități de comerț, Tehnician în achiziții și contractări** |
| **Modul** | **Marketing** |
| **Clasa** | **a XI –a** |

Transcrieţi pe foaie, litera corespunzătoare fiecărui enunţ şi notaţi în dreptul ei litera **A**, dacă apreciaţi că enunţul este adevărat sau litera **F** dacă apreciaţi că enunţul este fals.

1. Pentru a fi competitive, firmele trebuie să compare oferta cu obiectivele proprii.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: A

2. Procesul de cumpărare este diferit de momentul în care apare o nevoie.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

3. Analiza mediului intern al firmei include în structura sa punctele tari și oportunitătile.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

4. Fidelizarea clienţilor constituie un obiectiv economic al firmei.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

5. Creşterea nivelului investiţiilor este un obiectiv psihilogic al activitatii de marketing.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

6. Cresterea profitului si cresterea ratei profitului face parte din categoria obiectivelor psihologice ale unui agent economic.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

7.Firmele ce se adresează aceloraşi nevoi cu produse şi servicii similare sau identice sunt în concurenţă directă.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: A

8. Monopolul este situaţia în care există un singur cumpărător.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

9. Elementele analizei SWOT sunt punctele tari şi punctele slabe.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

10. Presa locală reprezintă o sursă informală pentru identificarea concuenţilor.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: F

11.Concurenţa perfectă este o teorie absolută, deoarece nu există exemple de piaţă competitive.

Nivelul de dificultate: medie

Răspuns: A