**Zagadnienia na egzamin dyplomowy**

**ZARZĄDZANIE II STOPNIA**

**PYTANIA KIERUNKOWE**

1. Istota, zakres i narzędzia marketingu międzynarodowego.
2. Strategia adaptacji a strategia standaryzacji. Przykłady ich zastosowania w praktyce przedsiębiorstw międzynarodowych.
3. Strategie marki w marketingu międzynarodowym.
4. Istota i kryteria segmentacji rynku w marketingu międzynarodowym.
5. Metody analizy mikrootoczenia organizacji.
6. Metody analizy makrootoczenia organizacji.
7. Metody analizy potencjału wewnętrznego organizacji.
8. Istota i rodzaje strategii przedsiębiorstwa.
9. Zasady wypracowania strategii przedsiębiorstwa na podstawie metody analizy portfelowej BCG.
10. Strategie produkt - rynek w ujęciu Ansoffa.
11. Rachunek kosztów pełnych a rachunek kosztów zmiennych - różnice.
12. Podstawowe systemy rachunku kosztów.
13. Budżetowanie w przedsiębiorstwie - funkcje i zasady wdrażania.
14. Metody kalkulacji kosztów.
15. Współczesne koncepcje zarządzania - wymień i scharakteryzuj trzy wybrane.
16. Outsourcing - rodzaje i formy outsourcingu, wady i zalety koncepcji.
17. "*Lean management*" a "*Time based management*" - podstawowe założenia i różnice.
18. Charakterystyka poszczególnych kategorii przedsiębiorców.
19. Istota i ograniczenia zasady swobody umów.
20. Istota i rodzaje czynów nieuczciwej konkurencji.
21. Kategorie kosztów istotne w podejmowaniu decyzji menedżerskich.
22. Znaczenie kosztów krańcowych w podejmowaniu decyzji menedżerskich.
23. Elastyczność popytu a wybór strategii marketingowych.
24. Metody wyboru optymalnych decyzji menedżerskich.
25. Kategoria własności przemysłowej i możliwości jej ochrony w prawie polskim i UE.

**PYTANIA SPECJALNOŚCIOWE**

**ŚCIEŻKA ROZWOJU: ZARZĄDZANIE W HANDLU I USŁUGACH**

1. Istota działalności hurtowej. Rodzaje hurtowników.
2. Istota działalności detalistów. Rodzaje punktów sprzedaży detalicznej.
3. Strategie stosowane w negocjacjach.
4. Istota i charakterystyka etapów negocjacji.
5. Podstawowe cechy usług.
6. Współczesne koncepcje zarządzania logistyką handlu i usług – wymień i omów dwie wybrane.
7. Koszty uruchomienia sklepu internetowego.
8. Czynniki sprzyjające rozwojowi e-commerce.
9. Strategie wejścia przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne.
10. Pojęcie korporacji transnarodowych i ich cechy.
11. Projektowanie działu sprzedaży – budowa struktury.
12. Metody motywowania handlowców.
13. Plany sprzedażowe i rozliczanie handlowców.
14. Sterowanie ruchem nabywców na sali sprzedażowej.
15. Merchandising w małych sklepach i w jednostkach wielkopowierzchniowych (hipermarkety i supermarkety).

**PYTANIA SPECJALNOŚCIOWE**

**ŚCIEŻKA ROZWOJU: LOGISTYCZNA OBSLUGA KLIENTA**

1. Czym jest logistyka marketingowa? Jakie są jej cele funkcje?
2. Wymień narzędzia logistyki marketingowej i dokonaj ich charakterystyki.
3. Czym jest łańcuch wartości i jakie działania są podejmowane w jego ramach?
4. Jakie są etapy w procesie zarzadzania łańcuchem wartości? Dokonaj charakterystyki każdego z nich.
5. Na czym polega organizacja prac magazynowych we współczesnym przedsiębiorstwie?
6. Jakie znasz technologie wspierające proces magazynowania w przedsiębiorstwie? Jakie dostrzega się kierunki zmian w tym zakresie?
7. Wskaż podstawowe kategorie kosztów logistycznych i dokonaj ich charakterystyki.
8. Wskaż głównych uczestników procesu e-commerce i dokonaj ich charakterystyki?
9. Dokonaj charakterystyki głównych podmiotów sektora usług logistycznych.
10. Jakie znasz metody ułatwiające komunikację z klientem w procesie sprzedaży? Jakie bariery ograniczają skuteczność tego procesu?
11. Na czym polega istota sprzedaży i rola personelu sprzedażowego we współczesnej firmie?
12. Wskaż etapy w procesie zarzadzania personelem sprzedażowym w przedsiębiorstwie. Omów każdy z etapów.
13. Wskaż obszary wykorzystania nowoczesnych technologii w komunikacji z klientem? Jakie są główne ograniczenia w wykorzystywaniu nowoczesnych technologii do komunikacji z klientem?
14. Jakie znasz metody badania skuteczności obsługi klienta? Dokonaj charakterystyki wybranej metody pod kątem ograniczeń wynikających z jej zastosowania.
15. Wymień znane Ci narzędzia badania skuteczności obsługi klienta według określonych kryteriów i dokonaj ich charakterystyki.

**PYTANIA SPECJALNOŚCIOWE**

**ŚCIEŻKA ROZWOJU: ZARZĄDZANIE FINANSAMI PRZEDSIĘBIORSTW**

1. Wyjaśnij różnicę między deficytem budżetowym a długiem publicznym. Omów przyczyny i skutki deficytu budżetowego.
2. Wyjaśnij istotę strategii finansowania przedsiębiorstwa i omów trzy podstawowe strategie.
3. Wyjaśnij co to są metody majątkowe wyceny wartości przedsiębiorstwa i omów dwie z nich.
4. Wyjaśnij różnicę między ekonomiczną wartością dodaną (EVA) a rynkową wartością dodaną (MVA).
5. Na czym polegają metody proste oceny efektywności inwestycji – wskaż ich zalety i wady.
6. Wyjaśnij istotę instrumentów pochodnych i scharakteryzuj dwa z nich: kontrakty forward i kontrakty futures.
7. Wyjaśnij co to jest kurs walutowy, jakie są jego rodzaje oraz jakie czynniki wpływają na jego wartość.
8. Omów etapy przygotowania postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.
9. Wymień zasady udzielania zamówień publicznych i scharakteryzuj trzy z nich: uczciwości konkurencji, efektywności i legalizmu.
10. Czym jest płynność finansowa przedsiębiorstwa i omów wskaźniki płynności finansowej.
11. Czym jest rentowność przedsiębiorstwa i omów wskaźniki rentowności.
12. Wyjaśnij na czym polega forma opodatkowania jaką jest ryczałt od przychodów ewidencjonowanych.
13. Wyjaśnij na czym polega różnica w opodatkowaniu działalności gospodarczej podatkiem dochodowym od osób fizycznych według skali podatkowej a podatkiem liniowym.
14. Scharakteryzuj zasady pomocy: zasada komplementarności, zasada koordynacji, zasada spójności.
15. Wyjaśnij co to jest polityka spójności UE i omów jej cele.