

نام خانوادگی: نام پدر: شماره دانش آموزی: نام درس: کارگاه نوآوری و کار آفرینی		نام: نام خانوادگی: نام پدر: شماره دانش آموزی: نام درس: کارگاه نوآوری و کار آفرینی	
نام و نام خانوادگی دبیر: قاسمپور تاریخ و امضا:		نام: نام خانوادگی: نام پدر: شماره دانش آموزی: نام درس: کارگاه نوآوری و کار آفرینی	
بارم	نمره به عدد: نمره به حروف:	نمره تجدید نظریه عدد: نمره تجدید نظریه حروف:	نوبت امتحانی دی ماه 98 پایه یازدهم / شعبه تاریخ امتحان ساعت شروع مدت امتحان 60 دقیقه
1.5	• دنیای پیرامون ما خالی از فرصت های تغییر و بهبود و کشف اختراع است. • در هر پروژه نوآورانه سه عامل انسانی ، امکان پذیری، ارزشمندی اقتصادی وجود دارد. • منابع مالی یکی از کم اهمیت ترین منابع مورد نیاز برای شروع کسب و کار است. • تجاری سازی فناوری را خلق محصول خدمت یا فرآیندی جدید دانسته اند. • خلاصه ای از ایده یا اختراع نیست در برگیرنده ثبت اختراع آورده شود . • ارزیابی بازار یکی از مراحل تجاری سازی ایده است که برای بررسی آن باید یک سری سوالات مشخص شود.		
1	10. منابع افزایش خود کارآمدی را نام ببرید.		
1	پودمان سوم 11. سوالات صحیح غلط 0.25 نمره • تیم متشکل از افرادی با مهارت دانش . تجربیات گوناگون است که متکی به یکدیگر نیستند و تعدی ندارند. • عموماً کسب و کارهای نوپا از آغاز بیش از همه بر امور فنی و بازاریابی کار خود تمرکز می کنند و تنها به پیش بینی سود مالی خود می پردازند. • سود ما از ارایه به مشتری حاصل جمع هزینه و درآمد می باشد. • بوم مدل کسب و کار به شکل تصویری و ملموس ارتباط اجزای اصلی را آشکار می کند.		
1	12. چهار مورد از 5 نیروی رقابتی پورتر چیست؟		
1	13. دو مورد از انگیزه های ایجاد شراکت در کسب و کار را بنویسید.		
1	14. چهار مرحله استراتژی بازاریابی و فروش محصول را نام ببرید.		
1	15. دو مورد از انگیزه های ایجاد شراکت در کسب و کار را بنویسید.		

نام خانوادگی.....	نام و نام خانوادگی دبیر: قاسمپور
نام پدر.....	تاریخ و امضا:
شماره دانش آموزی.....	بارم
نام درس: کارگاه نو آوری و کار آفرینی	نمره به عدد:
سازمان آموزش و پرورش فارس	نمره به حروف:
کارشناسی سنجش و ارزشیابی تحصیلی	نمره تجدید نظربه عدد:
اداره آموزش و پرورش ناحیه 2 شیراز	نمره تجدید نظربه حروف:
هنرستان اهورا بزرگسال	
(مهراآموزشگاه)	
نوبت امتحانی دی ماه 98	
پایه یازدهم / شعبه	
تاریخ امتحان.....	
ساعت شروع.....	
مدت امتحان 60 دقیقه	

بارم	نمره به عدد:	نمره به حروف:	نمره تجدید نظربه عدد:	نمره تجدید نظربه حروف:
	پودمان چهارم			
1	16. بازاریابی موفق یک محصول به 4 عامل اصلی بستگی دارد آن ها را نام ببرید.			
2	17. چهار روش رساندن محصول به دست مشتری را بنویسید			
1	18. برای بازاریابی و فروش محصول به چند روش انجام می گیرد؟			
1	19. انواع روش های قیمت گذاری را نام ببرید و دو مورد را توضیح دهید.			
	پودمان پنجم			
1	20. سطح کلان نو آوری را بنویسید.			
1	21. فرآیند نو آوری در سطوح مختلف را بنویسید.			
2	22. به چه دلیل بنگاه های کوچک مورد توجه موسسات دولتی است.			
1	23. سوالات جاخالی 0.25 نمره <ul style="list-style-type: none"> • سطح نو آورانه بودن الزاما ارتباط مستقیم با در کسب و کار ندارد • یکی از ابعاد نو آوری ... گشایش بازارهای جدید و یکی از ابعاد فنی آن باز طراحی می باشد. • یکی از مشکلات کشورهای در حال توسعه محدودیت است. • کسب و کارهای کوچک و متوسط از درجه بالایی برخوردارند. 			



نوبت امتحانی دی ماه 98

باسمه تعالی

پایه یازدهم / شعبه

سازمان آموزش و پرورش فارس

تاریخ امتحان.....

کارشناسی سنجش و ارزشیابی تحصیلی

ساعت شروع.....

اداره آموزش و پرورش ناحیه 2 شیراز

مدت امتحان 60 دقیقه

هنرستان اهورا بزرگسال

نام درس: کارگاه نو آوری و کار آفرینی

بارم	نام و نام خانوادگی دبیر: قاسمپور	نمره به عدد:	نمره به حروف:	تاریخ و امضا:
1	1. حواس پنج گانه - کشف مسئله - کارکرد - ایده آل			
1	2. میزان سادگی (ساده دشوار) - میزان آشنایی (آشنا نا آشنا) - میزان ابداعی (ابداعی غیر ابداعی) - ساختار (خوش ساختاری بد ساختاری)			
1	3. یکی از شیوه های باز تعریف مساله می باشد که میخواهد تصویری ساده از این که منظور مسئله چیست بدهد.			
1	4. کار مشترک - به کار گیری تخیل و توان فانتزی نگاه افراد برای افزایش هر چه بیشتر تعداد ایده ها فکر آزادانه			
1	5. نسبت دادن ویژگی های مختلف و کارهایی که هر چیزی انجام میدهد شانس تولد یک چیز اختراعی جدید زیاد می شود.			
0.5	6. دو دسته ریسک مثبت شامل بهره برداری - سهمیم شدن - ارتقا - پذیرش ، ریسک منفی اجتناب - انتقال - کاهش - پذیرش			
0.5	7. خطر پذیری - خود کارآمدی			
1	8. خدمت جدید - روش های جدید تولید - گشایش بازار جدید - دستیابی به مواد اولیه با تکنولوژی نوین - روش سازماندهی جدید			
0.5	9. ص - ص			
1.5	10. غ - ص - غ - ص - غ - ص			
1	11. انجام کارهای چالشی و تربیتی - الگو پذیری - حمایت و تایید دیگران - مسائل روانشناختی			
1	12. پودمان سوم غ - ص - غ - ص			
1	13. تهدید کالای جایگزین - قدرت چانه زنی مشتریان - قدرت چانه زنی تامین کنندگان - تهدید رقبای جدید - رقابت مابین			
1	14. کاهش خطر - کاهش سرشکن هزینه تولید کسب منابع و فعالیت های خاص			
1	15. ارزش - کیفیت - جمعیت - رقابت			
1	16. کاهش خطر - کاهش سرشکن هزینه تولید کسب منابع و فعالیت های خاص			
1	17. خود محصول - قیمت - نحوه معرفی کردن آن - محل فروش محصول			
2	18. فروش مستقیم - فروش از طریق خرده فروش ها - فروش از طریق خرده و عمده فروش ها - فروش از طریق واسطه			
1	19. دو روش تحقیقات بازار - بخش بندی بازار			
1	20. روانی : تعیین قیمت بر اساس هیجانات لحظه ای مشتری بسته ای : برای هر محصول پکیج درست کنید و آن را در کنار سایر محصولات بفروشید - جغرافیا: برای موقعیت های مختلف جغرافیایی مناسب با نیاز های آن منطقه محصول تولید			
1	21. محصول یا خدمت جدید - روش های جدید تولید - گشایش بازارهای جدید - دستیابی به مواد اولیه یا تکنولوژی نوین - روش های سازماندهی جدید			
1	22. طراحی مجدد زنجیره ارزش صنعت - خود خدمتی مشتریان - تعامل بین مشتریان - طراحی مجدد کسب و کار - باز طراحی فرآیند ها - بهبود خرده فرآیند ها - بهبودهای کوچک			
2	23. به چه دلیل بنگاه های کوچک مورد توجه موسسات دولتی است. اشتغال زایی - توزیع ثروت در جامعه - توسعه مناطق حاشیه ای - تامین تولیدات مورد نیاز کشورها - تربیت نیروی انسانی مورد نیاز صنایع و بنگاه های بزرگ			
1	24. سطح دانش و فناوری - کسب و کار - منابع سرمایه گذاری - اشتغال زایی			