

Preguntas sobre conocimientos básicos de sistemas de gestión empresarial

1. ¿Cuál de los siguientes conceptos NO se corresponde con un objetivo de una empresa?
 - A. Visibilidad
 - B. Competitividad
 - C. Productividad
 - D. Rentabilidad
2. Indica la actividad que NO está orientada a obtener beneficios en la empresa
 - A. Agilizar procesos
 - B. Obtener financiación
 - C. Minimizar costes
 - D. Optimizar recursos
3. ¿Cuál es el significado de las siglas SCM?
 - A. Gestión de la cadena de suministros (supply chain management)
 - B. Gestión de origen de clientes (source client management)
 - C. Gestión del estado de los clientes (state client management)
 - D. Sistema de gestión de consumidores (system consumer management)
4. ¿Cuál es el significado de las siglas CRM?
 - A. Gestión de recursos comerciales (commercial resources management)
 - B. Gestión de relaciones comerciales (commercial relationship management)
 - C. Mercado de recursos comerciales (commercial resources market)
 - D. Gestión de la relación con los clientes (client relationship management)
5. ¿Qué siglas se corresponden a un sistema de información de gestión?
 - A. ERP
 - B. BMP
 - C. MIS
 - D. EIS
6. ¿Cuál de los siguientes es un objetivo fundamental de un CRM?
 - A. Crear campañas de obtención de clientes
 - B. Tener un conocimiento de los clientes para establecer estrategias de fidelización
 - C. Tener control de las compras realizadas por cada cliente
 - D. Tener una base de datos de clientes para lanzar campañas publicitarias
7. ¿Cuál de los siguientes NO es un propósito de desarrollo empresarial?
 - A. El análisis del mercado y sus cambios
 - B. Tener al cliente como objeto principal de lo que realiza la empresa
 - C. Adecuar el tamaño de la empresa para que sea rentable
 - D. Tener un proyecto de corto plazo

8. ¿Qué concepto de estrategia empresarial se adecúa a la imagen futura de la empresa?
 - A. Valores
 - B. Rentabilidad
 - C. Visión
 - D. Misión
9. ¿Cuál de las siguientes NO es una herramienta de gestión financiera?
 - A. Cuadro de tesorería
 - B. Stock de inventario
 - C. Balance contable
 - D. Presupuesto
10. La idea de unir a la persona adecuada al puesto correcto se llama
 - A. Perfil profesional
 - B. Planificación de personal
 - C. Gestión por competencias
 - D. Desarrollo de capacidades
11. A las habilidades, actitudes y conocimientos de un trabajador para desarrollar un puesto de trabajo se le llama
 - A. Perfil profesional
 - B. Cualidades
 - C. Capacidades profesionales
 - D. Posición laboral
12. La planificación del personal en la que el trabajador realiza unas tareas en un tiempo determinado se corresponde a
 - A. Gestión por productos
 - B. Gestión de plazos
 - C. Planificación por incentivos
 - D. Gestión por objetivos
13. ¿Cuál de las siguientes no se corresponde a la función de marketing de una empresa?
 - A. Cómo publicitar un producto
 - B. Averiguar cómo financiar una campaña publicitaria
 - C. Hacer un estudio de productos demandados
 - D. Fidelizar al cliente
14. ¿Cuál de los siguientes conceptos sirve para publicitar un producto?
 - A. El producto
 - B. La calidad
 - C. La distribución
 - D. Todos los anteriores son válidos
15. ¿Para qué sirve el plan estratégico de una empresa?
 - A. Para publicitar los productos
 - B. Reflejar la situación de la empresa a medio plazo
 - C. Para obtener clientes y proveedores
 - D. Obtiene la financiación de la empresa

16. ¿Qué frase se corresponde al concepto de ventaja competitiva?
 - A. Las características que diferencian a una empresa frente a la competencia
 - B. Los productos que se venden en cada mercado
 - C. Los beneficios que se quieren conseguir en un tiempo
 - D. Las acciones a realizar para conseguir los objetivos fijados
17. En la gestión de operaciones de la empresa, ¿qué gestión se corresponde a una estrategia estructural?
 - A. Búsqueda de nuevos productos
 - B. Mejora de la calidad de producción
 - C. Formación de los empleados
 - D. Localización de los centros de la empresa
18. Al conjunto de organizaciones y medios que realizan el proceso de distribución se le llama
 - A. Venta
 - B. Marketing
 - C. Logística
 - D. Producción
19. Para la gestión del stock NO es necesario
 - A. Los productos por venir
 - B. El nivel de productos almacenados
 - C. El beneficio obtenido por producto
 - D. Los costes de preparación de un pedido
20. ¿Qué factor NO es considerado del macroentorno de una empresa?
 - A. Competidores
 - B. Jurídicos
 - C. Económicos
 - D. Demográficos
21. Señala la que no es una gestión habitual de un ERP
 - A. Gestión de clientes
 - B. Gestión de nóminas
 - C. Relaciones con los proveedores
 - D. Procesos comerciales
22. El módulo CRM de un ERP se centra en
 - A. La gestión de almacén
 - B. La gestión de la cadena de suministros
 - C. La relación con los clientes
 - D. La gestión de compras y proveedores
23. La solución que utiliza la infraestructura del cliente se llama
 - A. SaaS
 - B. On-premise
 - C. Hosting
 - D. Cloud

24. ¿Qué inconveniente tiene un ERP propietario frente al Open Source?
- A. El código fuente no está disponible
 - B. Las modificaciones son accesibles
 - C. Su implementación técnica es sencilla
 - D. Todas las anteriores son correctas
25. ¿A qué se refiere el concepto de Inteligencia de negocio?
- A. Al análisis de los beneficios de la empresa
 - B. A la extracción de datos en tiempo real
 - C. Al análisis de la información para facilitar la toma de decisiones de la empresa
 - D. Al almacenamiento de los datos para su mantenimiento
26. Los procesamientos de datos que buscan predecir comportamientos se asocian a
- A. Balanced Score Card
 - B. Data Mining
 - C. Bases de datos OLAP
 - D. Data Warehouse

Preguntas básicas sobre Odoo y las aplicaciones principales del ERP.

27. ¿Qué aplicación de Odoo debo instalar para tener varios almacenes de mi empresa?
- A. Ventas
 - B. Contabilidad
 - C. Inventario
 - D. Productos
28. Para lanzar una campaña publicitaria a los contactos de una empresa utilizo la aplicación
- A. Marketing por email
 - B. Eventos
 - C. Empleados
 - D. CRM
29. La aplicación que registra las entradas y salidas del personal de la empresa se encuentra en la categoría
- A. Productividad
 - B. Recursos Humanos
 - C. Empleados
 - D. Servicios
30. Para poder crear un modelo nuevo es necesario
- A. Tener permiso de creación del modelo
 - B. Ser el administrador del portal
 - C. Todas las respuestas son necesarias
 - D. Activar el modo de desarrollador

31. Para poder aplicar descuentos a los productos es necesario
- A. Nada, se pueden aplicar por defecto
 - B. Activar la opción en cada producto
 - C. Activar la opción en los ajustes del módulo de ventas
 - D. Activar los descuentos en los ajustes generales
32. El campo del modelo que aparece en la ruta de navegación (p ej: Productos / Camiseta 001) es
- A. Se puede poner cualquiera
 - B. id
 - C. nombre
 - D. name
33. El tipo de acción que se usa para ver formularios es
- A. Acciones de ventana
 - B. Acciones
 - C. Acciones de formulario
 - D. Acciones generales