



ENTREPRENEURSHIP SHEET



Made by/

الاء اشرف (حاسبات)

ندي منصور (حاسبات)

محمد مجدي (حاسبات)

احمد البلتاجي (اتصالات)

ندي السيد (كهربا باور)

ايمان عماره (كهربا باور)

عمر حسام (كهربا باور)

عبد الرحمن هاني (كهربا باور)

أسئلة للتقييم

ملاحظات حول نوعية الأسئلة التي سيتم طرحها في هذا الاختبار

- أسئلة متعددة الاحتمالات (قد يحتمل الجواب الصحيح أكثر من إجابة)
- أسئلة تقوم فيها بترتيب عناصر السؤال ترتيباً صحيحاً
- أسئلة تقوم فيها بتصنيف البنود الواردة في السؤال ضمن فئات معينة
- أسئلة صح (✓) أو خطأ (×)
- أسئلة يكون جوابها بنص تقوم بكتابته

(١) ما هو تعريف كلمة مؤسسة / مشروع خاص بمفهومها الشامل ؟

١. فكرة تُترجم إلى نشاط يتم تخطيطه
٢. مشروع يُوفّر فرص عمل لأكثر من ٥٠ عاملاً وموظفاً
٣. عمل تجاري يعود عليك بالمنفعة المادية
٤. أي شخص يكسب المال

(٢) ما هو تعريف كلمة مؤسسة / مشروع خاص بالمفهوم المحدود (الضيق) من وجهة نظرك ؟

١. مشروع يُوفّر فرصة عمل لأكثر من شخص واحد
٢. أي شخص يكسب المال
٣. عمل تجاري يعود عليك بالمنفعة المادية
٤. فكرة تُترجم إلى نشاط يتم تخطيطه ومن ثم يتم تنفيذه

(٣) المستشفى العام الذي يُقدّم خدماته مجاناً، وبالتالي لا يجني ربحاً، يمكن اعتباره ؟

١. مشروعاً بمفهومه المحدود والشامل
٢. مشروعاً بمفهومه الشامل فقط

٣. مشروعاً بمفهومه المحدود فقط

٤. المستشفى الخاص الذي تعود ملكيته لأشخاص معينين والذي يُقدّم خدماته فقط للأشخاص الذين يدفعون له المال، يُمكن اعتباره؟

١. مشروعاً بمفهومه المحدود والشامل

٢. مشروعاً بمفهومه الشامل فقط

٣. مشروعاً بمفهومه المحدود فقط

٥. أيُّ من الأسماء التالية يُعتبر مشروعاً بالمعنى الشامل ؟

١. المنظمات غير الحكومية (كالهلال الأحمر مثلاً)

٢. منظمات حكومية

٣. شخص يعمل في شركة لإنتاج السيارات

٦. أيُّ من الأسماء التالية يُعتبر مشروعاً بالمعنى المحدود؟

١. مشروع يملكه شخص واحد فقط

٢. منظمة غير حكومية

٣. محل غسل ملابس

٤. مُستشار (مُحامي مثلاً) الذي يُقدّم خدماته بشكل مُستقلّ لعدد من الزبائن

أسئلة التقييم

ملاحظات حول نوعية الأسئلة التي سيتم طرحها في هذا الاختبار:

- أسئلة متعددة الاحتمالات (قد يحتمل الجواب الصحيح أكثر من إجابة)
- أسئلة تقوم فيها بترتيب عناصر السؤال ترتيباً صحيحاً
- أسئلة تقوم فيها بتصنيف البنود الواردة في السؤال ضمن فئات معينة
- أسئلة صح (ii) أو خطأ (x)
- أسئلة يكون جوابها بنص تقوم بكتابته

الوحدة الثانية (Module-٢):

١ - ما الصفات المميزة للرجال والنساء الذين يقدمون على إنشاء مشروعات جديدة؟

- ١ - الرغبة في كسب الكثير من المال.
- ٢ - الاستعداد والانتباه للقيام بعمل ما استجابة لأي مستجدات أو أوضاع طارئة.
- ٣ - القدرة على اتخاذ القرارات وحل المشكلات.
- ٤ - القدرة على القيام بعدة أعمال في الوقت ذاته.

٢ - رتب العناصر التالية المتعلقة بأصحاب المشروعات ترتيباً صحيحاً:

- ١ - تحديد عمل يمكن القيام به والاستفادة منه.
- ٢ - الحصول على مكافآت.
- ٣ - مراقبة البيئة.
- ٤ - تنفيذ فكرة العمل عند الاستعداد لذلك.
- ٥ - جمع كل الأساليب والأدوات المادية والنفسية اللازمة لإنجاز العمل.

2	٦	5	١	3
---	---	---	---	---

٢ - كيف يُمكن الحدُّ من مخاطر فشل مشروع ما؟

١ - التعليم

٢ - اتِّباعُ معلوماتٍ غيرِ دقيقةٍ

٣ - الخبرة

٤ - التحكُّمُ الجيد

٤ - ما أساسُ النظامِ الاقتصاديِّ الحرِّ؟

١ - أسعارٌ ثابتةٌ

٢ - أسواقٌ محليةٌ محدودةٌ

٣ - المنافسة

٤ - الإنتاجُ طبقاً لخطةٍ موضوعةٍ من قِبلِ الدولة

٥ - متى يفشلُ المشروعُ؟

١ - عندما يصلُ إلى مرحلةٍ يعجزُ فيها عن إقناعِ عددٍ كافٍ من الزبائن بمنتجاته/خدماته.

٢ - عندما يدارُ من قِبلِ أشخاصٍ ليس لديهم الإلمامُ الكافي بالاقتصاد.

٣ - عندما لا يحتلُّ المشروعُ المرتبةَ الأولى في السوق.

٤ - عندما لا يكونُ قادراً على المنافسة بشكلٍ ناجحٍ.

أسئلة للتقييم

ملاحظات حول نوعية الأسئلة التي سيتم طرحها في هذا الاختبار

- أسئلة متعددة الاحتمالات (قد يحتمل الجواب الصحيح أكثر من إجابة)
- أسئلة تقوم فيها بترتيب عناصر السؤال ترتيباً صحيحاً
- أسئلة تقوم فيها بتصنيف البنود الواردة في السؤال ضمن فئات معينة
- أسئلة صح (✓) أو خطأ (×)
- أسئلة يكون جوابها بنص تقوم بكتابته

الوحدة الثالثة (Module-3):

١) ما الذي يجب أن يقوم به صاحب المشروع / رائد الأعمال Entrepreneur كي يحفز الآخرين؟

١. الحفاظ على اتصال شخصي مع جميع الموظفين

٢. عقد اجتماعات لنقد أفكار الآخرين

٣. تحديد أهداف واضحة وقياسها ومراجعتها بشكل دائم

٤. الإصغاء الجيد للشخص المتكلم وتقديم الدعم له

٢) ما الذي يجب أن يتجنبه صاحب المشروع كي يتفادى عوامل الإحباط ؟

١. تفويض السلطة للمرؤوسين

٢. انتقاد الموظف علناً

٣. عدم إعلام الموظفين عن الهدف المراد تحقيقه.

٤. تجاهل طاقم العمل غير الكفء وذلك من أجل المحافظة على سلطته

٣) اختر الإجابة الصحيحة ؟

رؤاد الأعمال / أصحاب المشروعات Entrepreneur:

١. لديهم رغبة بتحقيق أهدافهم ويتمتعون بثقة كافية بالنفس تجعلهم يقبلون على تنفيذ أفكارهم وتطبيقها رغم المخاطر التي تحيط بهم

٢. يَخْوَضُونَ غِمَارَ المخاطرِ مهما بَلَغَتْ، ولا يُعَيِّرُونَ اهتماماً كبيراً لاحتمالِ نجاحِهم ما دَامَتِ العائداتُ مجزيةً
٣. عَمَلِيُّونَ وواقعيُّون بالشَّكْلِ الذي يُمكنُهم من إدراكِ حدودِهم، مما يجعلُهم يَقْصُرُونَ نشاطاتهم على تلك الحدود

٤. يَقَامِرُونَ للفوزِ بجَرَّةِ الذهبِ السَّحَرِيَّةِ التي تَجْعَلُهُم أَغْنِيَاء

الوحده الرابعه

١ - إذا امتلك الريادي Entrepreneur نوعاً من المعرفة والمزايا الشخصية فقط:

١. من المحتمل ألا يجد شيئاً جديراً بتطبيق معرفته عليه

٢. من المحتمل أن يظهر شيئاً من الإصرار عند مواجهة المعوقات المهمة

٣. قد يعتمد كثيراً على أشخاص من خارج نطاق العمل.

٢ - إذا امتلك الريادي Entrepreneur مهارات ومزايا شخصية فقط:

١. قد يستطيع أن يبدأ عمله الخاص، لكنه سيفشل على الأغلب في بيئة تنافسية

٢. من المحتمل أن يظهر شيئاً من الإصرار عند مواجهة المعوقات المهمة

٣. قد لا يجد شيئاً جديراً بأن يطبق مهاراته أو مزاياه الشخصية عليه

٣ - إذا امتلك الريادي Entrepreneur معرفة ومهارات فقط

١. من المحتمل أن يظهر شيئاً من الإصرار عند مواجهة المعوقات المهمة

٢. ببساطة، قد لا يبدى رغبة في خوض مخاطرة مدروسة ليقوم بمغامرة في العمل

٣. قد لا يقوم بأي فعل من أجل اغتنام الفرص

٤ - ما هي العناصر الأربعة الأكثر أهمية بالنسبة لرائد الأعمال ليؤسس مشروعاً ناجحاً؟

١. السوق، الجوائز، الإلهام وردود الفعل

٢. الإدارة، الأعمال، الإبداع وردود الفعل

٣. الحافز، القدرة، الفكرة والمصادر

٤. النقود، الأعمال، الذكاء والجوائز

٥ - من هو أكثر الناس أهمية في عملية البدء بمشروع خاص صغير:

١. الزبون / العميل

٢. موظف البنك

٣. الريادي Entrepreneur

٤. الباحث في السوق

أسئلة للتقييم

ملاحظات حول نوعية الأسئلة التي سيتم طرحها في هذا الاختبار

- أسئلة متعددة الاحتمالات (قد يحتمل الجواب الصحيح أكثر من إجابة)
- أسئلة تقوم فيها بترتيب عناصر السؤال ترتيباً صحيحاً
- أسئلة تقوم فيها بتصنيف البنود الواردة في السؤال ضمن فئات معينة
- أسئلة صح (ü) أو خطأ (x)
- أسئلة يكون جوابها بنص تقوم بكتابته

. الوحدة الخامسة:

١) أي من القواعد التالية تدعم عملية عصف الأفكار Brainstorming ؟

- ١ - تجنب العروض غير الواقعية
- ٢ - مناقشة الأفكار الناتجة بشكل مكثف
- ٣ - جمع وتطوير أفكار الآخرين
- ٤ - الكمية مرغوبة - كلما كان عدد الأفكار أكثر، كان ذلك أفضل

٢) ما هي فرصة العمل؟

- ١ - فكرة استثمار جذابة مغرية
- ٢ - نقص في السوق يمكن أن يتحول إلى مؤسسة
- ٣ - فرصة لشراء مؤسسة عمل من شخص ما
- ٤ - تطوير منتج جديد بحيث يكون لدى الزبائن الرغبة في شرائه

٣) الرجاء تحديد ما إذا كانت الجمل التالية المتعلقة باتخاذ القرار صحيحة أم خطأ

- كل فكرة عمل يمكن تحويلها إلى فرصة عمل
- أ - صح
- ب - خطأ

٤) عندما يحدد الريادي (المبادر) Entrepreneur فكرة العمل، فليده دائماً الكثير من الوقت لتنفيذها

- أ - صح
- ب - خطأ

أسئلة التقييم

ملاحظات حول نوعية الأسئلة التي سيتم طرحها في هذا الاختبار

■ أسئلة متعددة الاحتمالات (قد يحتمل الجواب الصحيح أكثر من إجابة)

■ أسئلة تقوم فيها بترتيب عناصر السؤال ترتيباً صحيحاً

■ أسئلة تقوم فيها بتصنيف البنود الواردة في السؤال ضمن فئات معينة

■ أسئلة صح (✓) أو خطأ (×)

■ أسئلة يكون جوابها بنص تقوم بكتابته

١) عند إدارة العاملين / الموظفين، ما الأمور التي ينبغي على الريادي Entrepreneur القيام بها، وما الأمور التي ينبغي عليه تجنبها، الرجاء تصنيف النقاط الواردة أدناه في الجدول التالي

على الريادي (صاحب المشروع) تجنب	على الريادي (صاحب المشروع) القيام بـ
3	1
8	2
9	4
10	6
	7

١ - مراعاة مشاعر الآخرين

٢ - يكون نموذجاً يُحتذى به

٣ - توبيخ موظف أمام زملائه

٤ - تقبل بعض الموظفين على موظفين آخرين

٦ - زرع الثقة في نفوس الموظفين

٧ - تشجيع الموظفين على اتخاذ القرارات الخاصة بهم

٨ - التفكير بالنيابة عن الموظفين

٩ - الانفراد بالسلطة

١٠ - حب الجدل والمناقشة

٢ (من الضروري أن يتمتع الريادي Entrepreneur بالقُدرة على إدارة وقته بشكل جيد، ومن أجل القيام بذلك بشكل فعال يجب عليه:

١ - تحديد موعد مُحدد لتنفيذ أي عمل

٢ - مشاركة أموره الشخصية مع الآخرين

٣ - تدوين الملاحظات

٤ - التخطيط ليوم عمل

٥ - وضع أهداف مُحددة

٦ - العمل في حدود الوقت المحدد

٣ (يمكن النظر لعملية بيع منتج وكأنها مجموعة من الخطوات، وكل خطوة تتطلب مستوى أعلى من التواصل، رتب النقاط الواردة أدناه الترتيب الصحيح مع وضع الرقم المناسب في الخانة المرافقة له

خطوة ١	خطوة ٢	خطوة ٣	خطوة ٤	خطوة ٥	خطوة ٦	خطوة ٧
6	1	2	5	4	7	3

١ - تحديد سبب اختيار الزبون المحتمل

٢ - شرح المنتج أو الخدمة المراد بيعها

٣ - عندما يبدأ الزبائن بشراء منتجاتك أو خدماتك، عليك تطوير استراتيجيتك في التعامل معهم لتستطيع الحفاظ عليهم، حيث إن إحدى الدراسات أشارت إلى أن جذب زبائن جديد يكلف عشرة أضعاف المحافظة على الزبائن القدامى

٤ - مناقشة حالات وظروف المبيعات

٥ - إظهار مدى استفادة الزبون المحتمل من المنتج أو الخدمة عند شرائه

٦ - مقابلة الزبون المحتمل وتعريفه بنفسك وبشركتك

٧ - الطلب من الزبون اتخاذ قرار شراء المنتج أو الخدمة

أسئلة للتقييم

1) عند إدارة العاملين/ الموظفين، ما الأمور التي ينبغي على الريادي Entrepreneur القيام بها، وما الأمور التي ينبغي عليه تجنبها، الرجاء تصنيف النقاط الواردة أدناه في الجدول التالي

على الريادي (صاحب المشروع) القيام ب	على الريادي (صاحب المشروع) تجنب
مراعاة مشاعر الآخرين	توبيخ موظف أمام زملائه
يكون نموذجاً يُحتذى به	التفكير بالنيابة عن الموظفين
تقبل بعض الموظفين على موظفين آخرين	الانفراد بالسلطة
زرع الثقة في نفوس الموظفين	حب الجدل والمناقشة
تشجيع الموظفين على اتخاذ القرارات الخاصة بهم	

1 - مراعاة مشاعر الآخرين

2 - يكون نموذجاً يُحتذى به

3 - توبيخ موظف أمام زملائه

4 - تقبل بعض الموظفين على موظفين آخرين

6 - زرع الثقة في نفوس الموظفين

7 - تشجيع الموظفين على اتخاذ القرارات الخاصة بهم

8 - التفكير بالنيابة عن الموظفين

9 - الانفراد بالسلطة

10 - حب الجدل والمناقشة

2) من الضروري أن يتمتع الريادي Entrepreneur بالقدرة على إدارة وقته بشكل جيد، ومن أجل القيام بذلك بشكل فعال يجب عليه:

1 - تحديد موعد محدد لتنفيذ أي عمل

2 - مشاركة أموره الشخصية مع الآخرين

3 - تدوين الملاحظات

4 - التخطيط ليوم عمل

5 - وَضْعُ أَهْدَافٍ مُحدَّدة

6 - العمل في حدود الوقت المحدد

3) يُمكنُ النظرُ لعملية بيع مُنتَج وكأنَّها مجموعة من الخطوات، وكلُّ خطوةٍ تتطلَّبُ مستوىً أعلى من التواصل، رتَّبِ النقاطُ الواردة أدناه الترتيب الصحيح مع وضع الرقم المناسب في الخانة المرافقة له

خطوة 1	خطوة 2	خطوة 3	خطوة 4	خطوة 5	خطوة 6	خطوة 7
6	1	2	5	4	7	3

1 - تحديد سبب اختيار الزبون المُحتَمَل

2 - شرح المُنتَج أو الخدمة المراد بيعها

3 - عندما يبدأ الزبائن بشراء مُنتجاتك أو خدماتك، عليك تطوير استراتيجيتك في التعامل معهم لتستطيع الحفاظ عليهم، حيث إن إحدى الدراسات أشارت إلى أن جذب زبائن جدد يُكلِّف عشرة أضعاف المحافظة على الزبائن المُدَامِي

4 - مناقشة حالات وظروف المبيعات

5 - إظهار مدى استفادة الزبون المُحتَمَل من المُنتَج أو الخدمة عند شرائه

6 - مقابلة الزبون المُحتَمَل وتعريفه بنفسك وبشركتك

7 - الطلب من الزبون اتخاذ قرار شراء المُنتَج أو الخدمة