


Question bank

Here you can:

 Browse and edit your questions

Display your questions ordered by:-

Type: Multiple choice | Multiple response | True/False | Free text | Punctuation | Essay

Search:
Word or exact phrase (min 2 characters).

All: Display all | Display unused questions

Showing: All questions

Page: 1 << first | next >>

Q1) S čime CRM nije povezan?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) marketing
- b) prodaja
- c) elektroničko poslovanje
- d) ponašanje potrošača
- ✓ e) nabava

Q2) Podaci o kupcima u CRM-u koriste se za:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) prikladnije opremanje trgovine
- b) sve navedeno
- c) personalizaciju marketinških aktivnosti
- d) prilagođeniju osobnu interakciju osoblja s korisnikom
- e) interakciju s korisnikom preko Interneta

Q3) Što nije korist od CRM-a?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) jeftinije pridobivanje novih klijenata
- b) nepotrebno je pridobivati mnogonovih klijenata
- c) manji troškovi vezani uz prodaju

- ✓ d) postojeći klijenti postaju profitabilniji
- ✓ e) postojeći proizvodi postaju jeftiniji

Q4) Korištenjem CRM-a manje je troškova vezanih uz prodaju jer:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) bolja je iskoristivost komunikacije, distribucije i marketinga
- b) cijena skladištenja je niža
- c) ne naplaćuje se porez
- d) ništa od navedenog
- e) kupci plaćaju više

Q5) Što od navedenog nije točka interakcije s kupcima?

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) pozivni centri
- b) e-pošta
- c) informativni kiosk
- d) agent
- ✓ e) ništa od navedenog

Q6) Među oblike CRM-a ne spada:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) servisi/usluge i podrška zaposlenicima
- b) automatizacija prodaje
- c) servisi/usluge i podrška kupcima
- d) automatizacija marketinga
- e) ništa od navedenog

Q7) Automatizacija prodaje kod CRM-a ne uključuje:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) upravljanje prodajnim prilikama
- b) upravljanje kontaktima
- c) upravljanje odnosima
- d) ništa od navedenog
- ✓ e) upravljanje marketinškom kampanjom

Q8) Servisi/usluge i podrška korisnicima kod CRM-a ne uključuju:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) upravljanje pozivnim centrima
- b) on-line pomoć za korisnike
- c) ekspertni sustavi za rješavanje problema
- d) ništa od navedenog
- e) upravljanje kontaktima



Q9) Automatizacija marketinga kod CRM-a ne uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) odgovore na upite elektroničkom poštom
- b) upravljanje marketinškom kampanjom
- c) upravljanje anketnim postupcima
- d) upravljanje distribucijom marketinčkih materijala
- e) ništa od navedenog



Q10) Među elemente eCRM portala ne spada

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) marketing
- b) prodaja
- c) postprodajne aktivnosti
- d) financije
- e) ništa od navedenog



Q11) Marketing kod eCRM portala uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) on-line katalog proizvoda
- b) praćenje potencijalnih kupaca
- c) analiza potencijalnih kupaca
- d) on-line ankete
- e) sve navedeno



Q12) Marketing kod eCRM portala ne uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) personalizirano oglašavanje elektroničkom poštom
- b) on-line istraživanja
- c) praćenje potencijalnih kupaca

- ✓ d) on-line plaćanje
e) ništa od navedenog

Q13) Prodaja u eCRM portalima ne uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) on-line konfiguriranje proizvoda
b) on-line procesiranje narudžbe
c) on-line plaćanje
d) kolaborativnu prodaju s drugim dobavljačima
✓ e) ništa od navedenog

Q14) Postprodajne aktivnosti kod eCRM portala ne uključuju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) samopomoć na webu
b) registriranje proizvoda
c) upravljanje elektroničkom poštom
d) samostalno redefiniranje profila kupca
✓ e) ništa od navedenog

Q15) Među načine promoviranja prodaje i potkrepljivanja kupnje ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) zahvala elektroničkom poštom
b) besplatni darovi i usluge za kupce posredstvom weba
c) opće promotivne akcije
d) ništa od navedenog
✓ e) on line zabavni sadržaji

Q16) Među načine promoviranja prodaje i potkrepljivanja kupnje ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) s tvrtkom nepovezano oglašavanje
b) korisne informacije nakon online kupnje
c) kuponi/pogodnosti za novu online kupnju
✓ d) ništa od navedenog
e) natjecanja/lutrije

Q17) U načine proširivanja i obogaćivanja usluge putem weba ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) baza znanja o podršci korisnicima
- b) različiti obrazovni sadržaji
- c) inovativne i ekskluzivne web usluge nevezane uz kupljene proizvode
- d) gledanje ili download reklama
- e) on-line ankete o zadovoljstvu kupca

Q18) Omogućavanje međusobne on-line interakcije između korisnika/klijenata (customer forum/chat) spada u:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) načine promoviranja prodaje i potkrepljivanja kupnje
- b) načine proširivanja i obogaćivanja usluge putem weba
- c) nastojanja da se postigne superiorna kvaliteta usluga
- d) načine prilagodljivog određivanja cijene
- e) ništa od navedenog

Q19) U nastojanja da se postigne superiorna kvaliteta usluge spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) on-line ankete o zadovoljstvu kupca
- b) mogućnost personalizacije u vezi karakteristika proizvoda i načina dostave na temelju on-line kupnje
- c) individualizacija i personalizacija načina on-line interakcije i prikaza informacija na webu na temelju informacija o korisnicima i baza podataka o korisnicima
- d) podsjećanje on-line kupaca na nove verzije proizvoda, potrebu obnavljanja usluge
- e) sve od navedenog

Q20) Među mogućnosti za postizanjem superiorne kvalitete usluga ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) atraktivan vizualan dizajn korisničkog sučelja
- b) individualizacija i personalizacija načina on-line interakcije i prikaza informacija na webu na temelju informacija o korisnicima i baza podataka o korisnicima
- c) traženje povratnih informacija od kupaca o zadovoljstvu proizvodom/uslugom
- d) redizajn proizvoda/usluge u skladu s potrebom on-line kupnje i dostave nakon kupnje
- e) povezivanje više proizvoda u kupovni „paket“ (product bundling)

Q21) U načine prilagodljivog određivanja cijene ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) posebni programi i popusti za korisnike dostavljani putem weba
- b) prilagodljivi i personalizirani oblici promocije na webu
- c) korištenje podataka o prethodnim kupnjama za specijalne on-line ponude kupcima/klijentima
- d) programi za česte on-line kupce/korisnike (frequent web-shopper programs)
- ✓ e) mogućnost personalizacije u vezi karakteristika proizvoda i načina dostave na temelju on-line kupnje

Q22) Dopunske ponude lista sličnih/povezanih proizvoda (cross-selling) na temelju prethodnog interesa za određeni proizvod ili kupnju nekog proizvoda spadaju u:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) načine prilagodljivog određivanja cijene
- b) nastojanja da se postigne superiorna kvaliteta usluge
- c) načine proširivanja i obogaćivanja usluge putem weba
- d) načine promoviranja prodaje
- e) načine potkrepljivanja kupnje

Q23) Tko ne sudjeluje u razvoju multimedije?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) animatori
- b) dizajneri web sadržaja
- c) autori sadržaja
- d) glazbeni umjetnici
- e) ništa od navedenog



Q24) Koji sustav nije organizacijski sustav za uređivanje multimedijalnih sadržaja?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) deduktivna organizacija (opći  specifični)
- b) induktivna organizacija (specifični  opći)
- c) procesna organizacija
- d) slobodna organizacija
- e) ništa od navedenog

Q25) Što od navedenog nije organizacijski sustav za uređivanje multimedijalnih sadržaja?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) slobodna organizacija
- b) vremenska organizacija
- c) prostorna organizacija
- d) ništa od navedenog

✓ e) glazbena organizacija

Q26) Što od navedenog ne spada u žanrove za hipermedijske i multimedijske proizvode?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) poslovni/komercijalni žanrovi

b) informativni žanrovi

c) zabava i razbibriga

d) tijela uprave

✓ e) ništa od navedenog

Q27) Što od navedenog ne spada u žanrove za hipermedijske i multimedijske proizvode?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) tijela uprave

b) nevladine i neprofitne organizacije

c) obrazovni žanrovi

d) ništa od navedenog

✓ e) akademski žanrovi

Q28) U koji žanr za hipermedijske i multimedijske proizvode spadaju web stranice tvrtke?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

✓ a) poslovni/komercijalni

b) obrazovni

c) informativni

d) zabava i razbibriga

e) ništa od navedenog

Q29) E-poslovanje vezano je uz?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

✓ a) uporabu ICT-a i interneta za unapređenje poslovnih procesa

b) nabavu i prodaju proizvoda i usluga

uz uporabu interneta i drugih računalnih mreža

c) djelotvorno kupovanje, plaćanje i isporuku proizvoda/usluga

d) e-tvrtku

e) ništa od navedenog

Q30) E-poslovanje ne obuhvaća:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) procese u rasponu od nabave i prodaje
- b) interakciju s poslovnim partnerima
- c) interakciju s krajnjim korisnicima
- d) sve navedeno
- e) financijske procese

Q31) E-trgovina nije povezana s:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) nabavom proizvoda
- b) prodajom proizvoda
- c) nabavom usluga
- d) prodajom usluga
- e) ništa od navedenog

Q32) Web usluge mogu biti isporučene:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) prije, tijekom ili nakon kupnje
- b) prije ili nakon kupnje
- c) prije ili tijekom kupnje
- d) isključivo nakon kupnje
- e) isključivo prije kupnje

Q33) Na percpepciju web usluga utječu:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) aktivnosti kupca i davatelja usluga
- b) aktivnosti kupca
- c) aktivnosti davatelja usluga
- d) aktivnosti posrednika u komunikaciji kupca i davatelja usluga
- e) ništa od navedenog

Q34) Na percpeciju web usluga ne utječe:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) navigacija web mjestom
- b) naručivanje

- c) podrška kupcima/klijentima
- d) plaćanje i isporuka
- e) tehnologija web usluga

Q35) Razinom u kojoj web mjesto podržava djelotvorno kupovanje, plaćanje i isporuku proizvoda/usluga naziva se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) e-usluga
- b) e-trgovina
- c) e-poslovanje
- d) e-mail
- e) web usluga

Q36) Kvaliteta e-usluge ne utječe na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) iskustvo kupaca
- b) zadovoljstvo kupaca
- c) preporuke drugim kupcima
- d) vjerojatnost buduće kupnje
- e) ništa od navedenog

Q37) Elementi informacijske dimenzije e-usluge su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) povijest tvrtke ; opći podatci o tvrtki ; podatci o on-line trgovini ; cijena dostave ; porezi/takse ; opisi proizvoda ; veličine proizvoda
- b) prilagodbe proizvoda; dostava na drugu adresu; izbor ukrasnih omota; poklon poruka primatelju; elektronička poklon poruka; besplatna dostava; preporuke za kupnju; lista želja; servisne usluge elektroničkom poštom; elektronička pošta prijatelju
- c) pogledi na proizvod; povećanje slike proizvoda; 3-D rotacija; povećanje/zumiranje ; virtualni modeli; video prezentacija ; broj različitih slika; prostori u kojima je prikazan; proizvod; vrste boja; prikazi u raznim bojama; konzistencija prezentacije; konzistencija veličine slike; glazbena pozadina; flash intro
- d) ništa od navedenog
- e) sve od navedenog

Q38) Među elemente dimenzije personalizacije e-usluge ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) elektronička poklon poruka
- b) lista želja

- c) besplatna dostava
- d) preporuke za kupnju
- e) cijena dostave

Q39) Pogledi na proizvod, povećanje slike proizvoda, 3-D rotacija, povećanje/zumiranje, virtualni modeli, video prezentacija, konzistencija veličine slike, glazbena pozadina, flash intro i sl. spada u:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) elemente dimenzije grafičkog stila
- b) elemente dimenzije personalizacije e-usluge
- c) elemente informacijske dimenzije e-usluge
- d) ništa od navedenog
- e) sve od navedenog

Q40) "Nova medijska ekonomija" predstavlja:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) jednu od novih prilika imajući u vidu Internet kao medij za masovnu komunikaciju
- b) "vratara"
- c) "regulatora"
- d) ništa od navedenog
- e) sve od navedenog

Q41) Među nove prilike Interneta kao medija za masovnu komunikaciju ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) bolji pristup znanstvenim informacijama
- b) približavanje po aktualnosti informacija radiju i TV postajama
- c) posebne prilike: obrazovanje, igre, zabava, mobilni uređaji
- d) jedinstven pristup informacijama
- e) ništa od navedenog

Q42) "Vratari":

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) kontroliraju ono što se objavljuje u medijima
- b) utječu na medije
- c) omogućavaju pristup web portalima ili ga blokiraju
- d) sve od navedenog
- e) ništa od navedenog

Q43) Izdavači časopisa, urednici u tisku, upravitelji radio stanica, urednici TV programa, producenti filmova i sl. nazivaju se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) vratari
- b) regulatori
- c) spavači
- d) direktori
- e) ništa od navedenog

Q44) U "regulatore" ne spadaju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) vlada, parlament, sudstvo i upravni organi
- b) zakonska ograničenja vezana uz medije
- c) izvor informacija, oglašivač, profesija i potrošači
- d) interesne grupe (npr. vjerske organizacije, nevladine udruge)
- e) ništa od navedenog

Q45) U "regulatore" ne spadaju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) cenzura i osobe/uredi koji implementiraju pravila/norme
- b) ograničenja za uvoz, distribuciju i prodaju medijskih sadržaja
- c) zaštita prava vlasništva
- d) pravo na privatnost
- e) ništa od navedenog

Q46) Što je Esp@cenet?:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) nekomercijalna baza podataka koja sadrži ~30 000 000 patenata registriranih u svijetu
- b) besplatne baze podataka o patentima dostupne preko web mjesta European Patent Office
- c) baza podataka o patentima u SAD-u
- d) digitalna knjižnica udruženja ACM
- e) specijalizirana digitalna elektronička knjižnica udruženja IEEE

Q47) Esp@cenet održava:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice
Points: 1
Randomize answers: Yes

- a) Carnet
- b) IEEE
- ✓ c) European Patent Office
- d) United States Patent and Trademark Office
- e) Association for Computing Machinery

Q48) Specijalizirana digitalna elektronička knjižnica udruženja IEEE ima više od:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice
Points: 1
Randomize answers: Yes

- ✓ a) 2 000 000 publikacija
- b) 30 000 000 publikacija
- c) 2 000 publikacija
- d) 30 000 publikacija
- e) 47 000 publikacija

Q49) Centar za online baze podataka pokrenut je s ciljem da:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice
Points: 1
Randomize answers: Yes

- ✓ a) hrvatskoj akademskoj istraživačkoj zajednici omogućiti pristup najvažnijim svjetskim bazama podataka
- b) hrvatskoj akademskoj istraživačkoj zajednici omogućiti pristup najvažnijim europskim bazama podataka
- c) hrvatskoj akademskoj istraživačkoj zajednici omogućiti pristup najvažnijim hrvatskim bazama podataka
- d) hrvatskoj akademskoj istraživačkoj zajednici omogućiti pristup najvažnijim video bazama podataka
- e) hrvatskoj javnoj zajednici omogućiti pristup najvažnijim svjetskim bazama podataka

Q50) U svim svojim aktivnostima Centar za online baze podataka usko surađuje s bibliotekama u sustavu znanosti i visoke naobrazbe čime jamči osiguravanje pristupa bazama podataka koje:


Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice
Points: 1
Randomize answers: Yes

- ✓ a) su najkvalitetnije i najpotrebnije korisnicima
- b) sadrže najveći broj radova
- c) sadrže isključivo pune tekstove radova
- d) su srodnih područja područjima istraživanja hrvatskih znanstvenika
- e) sve od navedenog

Question bank

Here you can:

 Browse and edit your questions

Display your questions ordered by:-

Type: Multiple choice | Multiple response | True/False | Free text | Punctuation | Essay

Search:
Word or exact phrase (min 2 characters).

All: Display all | Display unused questions

Showing: All questions

Page: 2 << prev | next >>


Q51) Prva baza podataka koju je nudio Centar za online baze podataka je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

-  a) Current Contents
b) EBSCO Host
c) Ovid
d) NSB
e) Baza podataka Fakulteta elektrotehnike i računarstva


Q52) U koju kategoriju sigurno nije svrstana nijedna baza podataka u Centru za online baze podataka:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

-  a) bibliografske baze podataka
b) citatne baze podataka
c) baze podataka s cjelovitim tekstom
d) baze podataka s djelomično cjelovitim tekstom
e) ništa od navedenog


Q53) Zbirke elektroničkih časopisa kao što su npr. ScienceDirect (Elsevier) ili Blackwell Synergy (Blackwell Publ.) prema kategorizaciji Centra za online baze podataka pripadaju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

-  a) bazama podataka s cjelovitim tekstom
b) bazama podataka s djelomično cjelovitim tekstom

- c) citatnim bazama podataka
- d) bibliografskim bazama podataka
- e) e-bazama podataka

Q54) Citatne baze podataka:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) su u svojoj osnovi također bibliografske, njihova je posebnost u tome što, pored samih radova, obrađuju i popise korištene literature/referenci/citata, koje autori navode na kraju radova
- b) sadrže isključivo citate autora
- c) sadrže popis svih dostupnih citata
- d) su u svojoj osnovi također baze podataka s cjelovitim tekstom, njihova je posebnost u tome što, pored samih radova, obrađuju i popise korištene literature/referenci/citata, koje autori navode na kraju radova
- e) su u svojoj osnovi također baze podataka s djelomično cjelovitim tekstom, njihova je posebnost u tome što, pored samih radova, obrađuju i popise korištene literature/referenci/citata, koje autori navode na kraju radova

Q55) Citatne baze podataka daju odgovor na pitanje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Koji su radovi najpopularniji, najčitaniji ili najviše citirani unutar nekog znanstvenog područja?
- b) Koji su radovi najkvalitetniji unutar nekog znanstvenog područja?
- c) Koji su radovi najvažniji unutar nekog znanstvenog područja?
- d) Koji su radovi najmanje ili najviše citirani unutar nekog znanstvenog područja?
- e) sve navedeno

Q56) Koja baza podataka ne spada u kategoriju baza podataka s cjelovitim tekstom?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Current Contents
- b) EBSCO Publishing
- c) Springer Verlag
- d) Oxford University Press
- e) ništa od navedenog

Q57) Najpopularnija baza podataka u Hrvatskoj je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Current Contents
- b) Oxford University Press
- c) EBSCO Publishing
- d) Ovid

e) ISVU baza podataka

Q58) Baza podataka Current Contents nije popularna zbog:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) dodatnih ključnih riječi koje unapređuju pretraživanje
- b) visokih kriterija odabira časopisa
- c) pokrivenosti svih područja znanosti
- ✓ d) javnoj dostupnosti
- e) sve od navedenog

Q59) Baza podataka Current Contents sastoji se od:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) sadržaja pojedinih brojeva (sveščića) časopisa
- b) više od 6000000 bibliografskih zapisa radova iz oko 7600 vodećih svjetskih časopisa
- c) više od 2000 knjiga i zbornika skupova
- ✓ d) sadržaja pojedinih brojeva (sveščića) časopisa iz područja prirodnih znanosti
- e) sve navedeno

Q60) Jedna od sekcija baze podataka Current Contents nije:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) Agriculture, Biology and Environmental Sciences (AGRI)
- b) Engineering, Technology and Applied Sciences (TECH)
- c) Life Sciences (LIFE)
- d) Social and Behavioral Sciences (BEHA)
- ✓ e) sve navedeno

Q61) Jedna od sekcija baze Current Contents nije:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) Arts and Humanities (ARTS)
- b) Clinical Medicine (CLIN)
- c) Physical, Chemical and Earth Sciences (PHYS)
- ✓ d) Applied Computing and Electrotechnics (ACE)
- e) ništa od navedenog

Q62) Među kriterije odabira časopisa za bazu Current Contents spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) učestalost citiranja
- b) recenzije
- c) nacionalnost autora
- d) sažetak na engleskom jeziku
- e) sve navedeno



Q63) Engineering Village 2 ne uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) ništa od navedenog
- b) Esp@cenet
- c) EBSCO Publishing
- d) Compendex
- e) US Patent Office



Q64) Inspec baza podataka namijenjena

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) matematičarima, biokemičarima, fizičarima, inženjerima i informacijskim stručnjacima
- b) isključivo matematičarima
- c) svim studentima društvenih fakulteta
- d) svim studentima tehničkih fakulteta
- e) ništa od navedenog



Q65) Stvaranje povoljnih dojmova putem interneta o sebi, kao i o određenim proizvodima, grupama i organizacijama, postaje vrlo važno u svijetu koji se uvelike temelji na oblikovanju i optimalnom tijeku iskustava korisnika informacija na internetu kako bi se postigli:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) razvoj kredibiliteta
- b) povjerenje
- c) profesionalni odnosi
- d) međusobna razmjena
- e) sve navedeno



Q66) Samoprezentacija je vještina:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) promišljenog informiranja drugih o sebi
- b) strateškog informiranja drugih o sebi

- c) upravljanja pozitivnim dojmovima na način koji omogućuje ispunjavanje različitih osobnih ciljeva
- d) upravljanja negativnim dojmovima na način koji omogućuje ispunjavanje različitih osobnih ciljeva
- e) sve navedeno

Q67) Dojmovi koje drugi stječu o nama u on-line komunikaciji obično za nas nemaju sljedeće pozitivne posljedice:
Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) uspostavljanje kontakta
- b) ostvarivanje suradnje
- c) stjecanje povjerenja
- d) sve od navedenog

e) smanjenje straha od tehnologije

Q68) Dojmovi koje drugi stječu o nama u on-line komunikaciji obično za nas imaju sljedeće negativne posljedice:
Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) uspostavljanje ili neuspostavljanje kontakta
- b) stjecanje ili gubljenje kredibiliteta/povjerenja
- c) ostvarivanje ili neostvarivanje suradnje
- d) sve navedeno

e) narušavanje međuljudskih odnosa

Q69) Ciljevi osobne samoprezentacije najčešće su povezani s postizanjem:
Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) idealizirane ili željene slike o sebi kod drugih osoba
- b) stvarne slike o sebi kod drugih osoba
- c) idealizirane ili željene slike o sebi u svojim očima
- d) stvarne slike o sebi u svojim očima
- e) idealizirane ili željene i stvarne slike o sebi kod drugih osoba

Q70) Samoprezentacijski ciljevi mogu biti:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) poslovni i privatni/osobni
- b) isključivo poslovni
- c) isključivo privatni/osobni

- d) komunikacijski i egzistencijalni
- e) prevenstveno osobni, a u posebnim situacijama i poslovno - politički

Q71) Poslovni samoprezentacijski ciljevi pristupni su kod:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) zapošljavanja
- b) stvaranja i očuvanja odgovarajućeg poslovnog imagea
- c) napredovanja u karijeri
- d) stjecanja i zadržavanja moći
- e) sve od navedenog

Q72) Koaliranje s drugima i vodstvo:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) spadaju u poslovne ciljeve samoprezentacije
- b) spadaju u osobne ciljeve samoprezentacije
- c) spadaju u političke ciljeve samoprezentacije
- d) sve navedeno
- e) spadaju i u poslovne i u političke ciljeve samoprezentacije

Q73) Privatni/osobni ciljevi samoprezentacije odnose se na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) razvoj prijateljskih veza
- b) razvoj kolegijalnih veza
- c) međusobno podržavanje i pomaganje
- d) sve navedeno
- e) stjecanje mogućnosti za neformalno druženje

Q74) Upravljanje podacima koje drugi od nas primaju mnogo je lakše provoditi u on-line komunikaciji nego kod komunikacije licem u lice jer

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) se ponajviše razmjenjuju poruke u obliku teksta
- b) pošiljatelj poruke u pravilu ima dovoljno vremena razmisliti o svojoj poruci
- c) pošiljatelj poruke u pravilu ima dovoljno vremena razmisliti "uljeppšati" podatke o sebi
- d) sve navedeno (osim odgovora ništa od navedenog)
- e) ništa od navedenog

Q75) Upravljanje podacima koje drugi od nas primaju mnogo je teže provoditi u on-line komunikaciji nego kod komunikacije licem u lice jer:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) se ponajviše razmjenjuju poruke u obliku teksta
- b) pošiljalatelj poruke u pravilu ima dovoljno vremena razmisliti o svojoj poruci
- c) pošiljalatelj poruke u pravilu ima dovoljno vremena "uljepšati" podatke o sebi
- d) ništa od navedenog
- e) sve navedeno (osim odgovora ništa od navedenog)

Q76) Online komunikacija često uključuje neverbalne oblike komunikacije kao što su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) izgleda osobe i njeno odijevanje
- b) način držanja
- c) kretnje
- d) osmijeh
- e) ništa od navedenog

Q77) Za samoprezentaciju u on-line komunikaciji ne koriste se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) promišljene tekstualne poruke
- b) prikladno oblikovane tekstualne poruke
- c) ekspresivan način izražavanja
- d) sve navedeno (osim ništa od navedenog)
- e) ništa od navedenog

Q78) ":-)", ":-0" i sl. su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) emoticons
- b) favicons
- c) web icons
- d) desktop icons
- e) silk icons

Q79) Kojim komunikacijskim kanalom se odvija samoprezentacija na Internetu?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) elektronička pošta
- b) chatrooms

- c) diskusijski forumi
- d) osobne web stranice
- ✓ e) sve navedeno

Q80) Izbor nadimka (engl. nickname) u anonimnim diskusijama:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) važan je aspekt samoprezentacije koji je, između ostaloga, vezan uz početne dojmove i stvaranje osobnog on-line imagea
- b) manje je važan aspekt samoprezentacije koji je, između ostaloga, vezan uz završne dojmove i stvaranje osobnog on-line imagea
- c) važan je aspekt samoprezentacije, ali nije vezan uz početne dojmove i stvaranje osobnog on-line imagea
- d) totalno je nevažan aspekt samoprezentacije
- e) važan je aspekt samoprezentacije i zbog toga je važno da nickname bude u obliku ime.prezime

Q81) Idealiziranje sugovornika u on-line komunikaciji obično je prisutno:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) kad o njemu/njoj imamo odgovarajući broj pozitivnih informacija, a vrlo malo ili nimalo onih informacija koje bi utjecale na stvaranje negativnih dojmova
- b) kad o njemu/njoj imamo velik broj pozitivnih i negativnih informacija
- c) kad o njemu/njoj imamo odgovarajući broj negativnih informacija, a vrlo malo ili nimalo onih informacija koje bi utjecale na stvaranje pozitivnih dojmova
- d) idealiziranje sugovornika uvijek je prisutno u on-line komunikaciji
- e) kad o njemu/njoj imamo mali broj pozitivnih informacija i vrlo malo ili nimalo onih informacija koje bi utjecale na stvaranje negativnih dojmova

Q82) Što nije važno u online komunikaciji:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) način pismenog izražavanja
- b) sposobnost osobe da prilagodi svoje poruke potrebama i očekivanjima sugovornika,
- c) sposobnost osobe da prilagodi svoje poruke kontekstu u kojem se komunikacija odvija
- d) sposobnost osobe da prilagodi svoje poruke samom mediju komunikacije
- ✓ e) ništa od navedenog

Q83) Samoprezentaciju u on-line komunikaciji posebno važnom vještinom čini:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) trajnost zapisa i otvorenost komunikacijskog kanala
- b) kratak vijek zapisa i otvorenost komunikacijskog kanala
- c) trajnost zapisa i privatnost komunikacijskog kanala

- d) kratki vijek zapisa i privatnost komunikacijskog kanala
- e) samoprezentacija važna vještina u on-line komunikaciji

Q84) Dojmove stvorene u online komunikaciji:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) teško je "izbrisati" jer poruke ostaju relativno trajno pohranjene
- b) jednostavno je "izbrisati" jer poruke ne ostaju trajno pohranjene
- c) jednostavno je "izbrisati" jer poruke ostaju u privatnom okruženju korisnika
- d) ništa od navedenog
- e) teško je "izbrisati" jer korisnici nisu dovoljno obrazovani za takve radnje

Q85) Samoprezentacija u poslovnoj on-line komunikaciji nije moguća davanjem pozitivnih informacija o sebi (tzv. samopis) koje pokazuju na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) posebnu stručnost
- b) stečenu titulu
- ✓ c) položaj u organizaciji
- d) ništa od navedenog
- e) status u nekoj povlaštenoj skupini

Q86) Kod samoprezentacije u poslovnoj on-line samoprezentaciji:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) ne treba biti previše izravan ili pretjerivati jer će se stvoriti dojam hvalisanja ili samoživosti
- b) treba biti izravan jer se time jasno pokazuju namjere u poslovnom svijetu
- c) treba uljepšati sliku o sebi što je više moguće, jer poslodavci traže savršene zaposlenike
- d) najvažnije je biti iskren i prikazati sve stvarne informacije o sebi
- e) ništa od navedenog

Q87) Imajući u vidu dojmove koje žele ostvariti kod poslodavaca i poslovnih partnera, mnogi pojedinci oblikuju osobne web stranice prema načelima:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) strateške samoprezentacije
- b) poslovne samoprezentacije
- c) profesionalne samoprezentacije
- d) osobne samoprezentacije
- e) sve navedeno

Q88) Za vještinu samopraćenja nije bitno:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) ništa od navedenog
 - b) svjesnost osobnih poruka koje su dostupne drugima u on-line komunikaciji
 - c) nastojanje da se utvrdi koje vrste osobnih informacija mogu stvoriti pozitivne dojmove kod ciljne skupine pojedinaca
 - d) nastojanje da se utvrdi koji oblici on-line ponašanja mogu stvoriti pozitivne dojmove kod ciljne skupine pojedinaca
 - e) upravljanje osobnim on-line ponašanjem i kontrola informacija o sebi koje se internetom čine dostupnima drugima kako bi se kod ciljne skupine pojedinaca ostvarili željeni dojmovi

Q89) Za djelotvornu on-line samoprezentaciju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) nije dobro previše otkrivati povjerljive podatke o sebi te se ponašati i reagirati ishitreno
 - b) treba otkriti sve podatke o sebi jer se iskrenošću stječe povjerenje
 - c) treba "uljpšati" podatke što je više moguće
 - d) treba djelovati u svakoj situaciji što je brže moguće, jer tko prvi njegova djevojka
 - e) treba sakriti sve podatke o sebi, jer privatnost je najvažnija

Q90) Internet i web omogućuju djelotvorno prezentiranje različitih proizvoda i usluga zbog:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) mogućnosti pristupa velikom broju potencijalnih korisnika
 - b) imagea interneta koji pridonosi atraktivnosti prezentacije proizvoda
 - c) interaktivnosti Interneta
 - d) multimedijalnosti Interneta
 - e) sve navedeno

Q91) Vizualni elementi poruke u prezentaciji proizvoda putem Interneta:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) imaju važnu ulogu jer dobro privlače pozornost, stvaraju odgovarajuću "atmosferu" i omogućuju prikaz složenih odnosa među pojavama
 - b) imaju sporednu ulogu u odnosu na tehničke detalje proizvoda
 - c) imaju sporednu ulogu jer prevladavaju cjenovne i tehničke značajke proizvoda
 - d) ne bi se smjeli uopće koristiti jer samo obmanjuju korisnika
 - e) nebi se smjeli koristiti jer odvlače pozornost s važnih značajki proizvoda

Q92) Osnovne karakteristike Interneta

u masovnoj i marketinškoj komunikaciji su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) aktivna uporaba medija i prilagođavanje medija primatelju
 - b) pasivna uporaba medija i prilagođavanje medija primatelju
 - c) aktivna uporaba medija i prilagođavanje medija poruci koja se prenosi
 - d) pasivna uporaba medija i prilagođavanje medija poruci koja se prenosi
 - e) otvorenost i trajnost zapisa

Q93) Za djelotvorno prezentiranje proizvoda putem Interneta nije važno:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) interakcija korisnika s web sadržajem
 - b) kredibilitet izvora informacija
 - c) stjecanje naklonosti primatelja promotivnih poruka
 - d) korištenje on-line igara
 - e) ništa od navedenog

Q94) U prezentaciji proizvoda putem Interneta izuzetno je važno:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) definiranje ciljeva i planiranje načina njihovog provođenja
 - b) definiranje ciljeva, jer dobro definirani ciljevi jednostavno se provode bez dodatnog planiranja
 - c) brzina izrade promotivnog materijala, pri čemu se najčešće to radi neplanski
 - d) ništa od navedenog
 - e) količina novaca za izradu plana promocije putem Interneta

Q95) Prezentacija proizvoda:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) obično je namijenjena samo prenošenju informacija
 - b) ne mora rezultirati prihvaćanjem i vjerom u poslanu poruku
 - c) ne mora biti zanimljiva niti poticati korisnika na akciju
 - d) ništa od navedenog
 - e) ne mora omogućavati rješavanje problema korisnika

Q96) SMART ciljevi su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) definirani (Specific), mjerljivi (Measurable), ostvarivi (Achievable), realistični (Realistic) i s utvrđenim rokom (Timely)

- b) definirani (Specific), mjerljivi (Measurable), ostvarivi (Achievable), racionalni (Rational) i s utvrđenim rokom (Timely)
- c) definirani (Specific), mjerljivi (Measurable), ostvarivi (Achievable), realistični (Realistic) i omogućavaju testiranje (Testable)
- d) znanstveni (Scientific), mjerljivi (Measurable), ostvarivi (Achievable), realistični (Realistic) i omogućavaju testiranje (Testable)
- e) znanstveni (Scientific), mjerljivi (Measurable), odobreni (Approved), racionalni (Rational) i s utvrđenim rokom (Timely)

Q97) Prema principu KISS, prezentacijske poruke trebaju biti:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) biti sažete, jednostavne i korisne/zanimljive
 - b) detaljne i vizualno privlačne
 - c) prvenstveno vizualno privlačne
 - d) prepune tehničkih i znanstvenih podataka
 - e) sažete, jednostavne i vizualno privlačne

Q98) Odaberi netočnu izjavu vezano za važnost prezentiranja i promoviranja proizvoda.

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) materijalni proizvodi (npr. računala, kućanski aparati, odjevni predmeti itd.) bit će bolje zamijećeni i prepoznati kao potencijalno korisni/vrijedni
 - b) intelektualni proizvodi (koncepti, ideje, otkrića, projekti itd.) mnogo će češće biti dobro shvaćeni i pozitivno vrednovani
 - c) usluge će biti prepoznate kao potrebnije/korisnije i opravdane cijene.
 - d) umjetnički proizvodi bit će djelotvornije prikazani i informacije o njima bit će bolje distribuirane
 - e) ništa od navedenog

Q99) Jedan je od najpoznatijih akronima u promociji koji označuje oko 100 godine stara načela oblikovanja promotivne poruke je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) AIDA
 - b) ABCD
 - c) ACCA
 - d) USP
 - e) KISS

Q100) Jedan od ciljeva načela AIDA nije da:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1


Randomize answers: Yes

- a) privuče pozornost primatelja poruke
- b) potakne/izazove interes za poruku i proizvod
- c) stvori osjećaj želje ili potrebe za proizvodom
- d) pokrene primatelja poruke na određenu akciju vezanu uz proizvod
- e) osigura razumijevanje poruke imajući u vidu osobine proizvoda



Question bank

Here you can:

 Browse and edit your questions

Display your questions ordered by:-

Type: Multiple choice | Multiple response | True/False | Free text | Punctuation | Essay

Search:
Word or exact phrase (min 2 characters).

All: Display all | Display unused questions

Showing: All questions

Page: 3 << prev | next >>

Q101) Akronim koji označuje skup načela za uspješniju prezentaciju i promociju proizvoda je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) ACCA
- b) ABCD
- c) USP
- d) KISS
- e) AIDA

Q102) ACCA nas uči da u komunikaciji posredstvom Interneta (pri promociji proizvoda) treba:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) stvoriti svjesnost o proizvodu i njegovim suštinskim obilježjima kod primatelja poruke
- b) osigurati razumijevanje poruke imajući u vidu osobine proizvoda
- c) ostvariti uvjerenje kako je proizvod jedinstven/nezamjenjiv/najbolji
- d) potaknuti primatelja poruke na akciju u odnosu na proizvod
- e) sve navedeno

Q103) Model promocije u kojem se naglašavaju ciljni efekti promotivne poruke kod primatelja je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) ABCD
- b) KISS

- c) ACCA
- d) SMART
- e) AIDA

Q104) AIDA označava:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Attention, Interest, Desire, Action
- b) Awareness, Interest, Desire, Action
- c) Activity, Interest, Desire, Action
- d) Awareness, Interest, Desire, Attention
- e) Awareness, Interest, Distribution, Action

Q105) ACCA označava:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Awareness, Comprehension, Conviction, Action
- b) Awareness, Comprehension, Conviction, Attention
- c) Awareness, Comprehension, Campaign, Action
- d) Awareness, Comprehension, Campaign, Attention
- e) Activity, Comprehension, Conviction, Action

Q106) ABCD označava:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Appreciation, Branding, Communication, Desired effect on the brand/product
- b) Awareness, Branding, Communication, Desired effect on the brand/product
- c) Activity, Branding, Communication, Desired effect on the brand/product
- d) Appreciation, Branding, Conviction, Desired effect on the brand/product
- e) Awareness, Branding, Conviction, Desired effect on the brand/product

Q107) Saznavanje nečeg važnog ili izražajnog u vezi s proizvodom i izazivanje željenih emocija dio je modela:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) ABCD
- b) ACCA
- c) AIDA
- d) IPS
- e) UPS

Q108) Promotivno načelo povezano s prodajom koje ističe da poruka treba istaknuti komparativnu prednost

proizvoda je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) USP
- b) KISS
- c) ACCA
- d) ABCD
- e) AIDA

Q109) Popis činitelja za uspješnu promotivnu kampanju označava se kao:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) 6P
- b) 5P
- c) USP
- d) 6G
- e) 5G

Q110) Što ne spada u 6P?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) Product
- b) Price
- c) Promotion
- d) Physical evidence
- e) Public access

Q111) Što ne spada u 6P?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) Place
- b) People
- c) Processes
- d) Price
- e) ništa od navedenog

Q112) Prezentiranje organizacija na internetu/webu uglavnom je povezano je s:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes



- a) elementima web mjesta koji se odnose na sadržaj i web dizajn

- b) elementima web mjesta koji se odnose isključivo na web dizajn
- c) elementima web mjesta koji se odnose isključivo na sadržaj
- d) elementima web mjesta koji se odnose na navigaciju i interaktivnost
- e) elementima web mjesta koji se odnose web 2.0 alate

Q113) Imajući u vidu prezentacijske (promotivne, marketinške) ciljeve, na web mjestu kombiniraju se elementi sadržaja i dizajna kako bi se što uspješnije ispunila:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) očekivanja, potrebe i interesi korisnika
 - b) očekivanja, potrebe i interesi poslodavca
 - c) očekivanja i zamisli poslodavca
 - d) očekivanja i zahtjevi korisnika
 - e) sve navedeno

Q114) Organizacije koje se prezentiraju na webu mogu biti:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) poslovne organizacije
 - b) upravne institucije
 - c) obrazovne ustanove
 - d) znanstvene ustanove
 - e) sve navedeno

Q115) Organizacije koje se prezentiraju na webu ne mogu biti:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) kulturne institucije
 - b) umjetničke institucije
 - c) udruge građana
 - d) znanstvene ustanove
 - e) ništa od navedenog

Q116) Odaberi točan odgovor za interakciju web mjesta s korisnicima:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) U prvoj fazi kontakta na web mjestu promovira se image organizacije te se objavljuju informacije za korisnike i osiguravaju podaci za uspostavljanje veze (adresa elektroničke pošte, broj telefona, poštanska adresa itd.)
 - b) U prvoj fazi interakcije međusobno se razmjenjuju informacije, a korisniku se šalju promotivne/marketinške poruke koje su prilagođene njegovim specifičnim potrebama i interesima

- c) U prvoj fazi transakcije korisnik naručuje i dobiva nešto od organizacije (poslovne informacije, brošuru, katalog) te eventualno obavlja on-line plaćanje
- d) U prvoj fazi razvoja odnosa ostvaruje se međusobno povjerenje, kao i trajnija suradnja i povezivanje
- e) ništa od navedenog

Q117) odaberi točnu tvrdnju za interakciju web mjesta s korisnicima:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) U drugoj fazi kontakta na web mjestu promovira se image organizacije te se objavljuju informacije za korisnike i osiguravaju podaci za uspostavljanje veze (adresa elektroničke pošte, broj telefona, poštanska adresa itd.)
- b) U trećoj fazi interakcije međusobno se razmjenjuju informacije, a korisniku se šalju promotivne/marketingške poruke koje su prilagođene njegovim specifičnim potrebama i interesima
- ✓ c) U trećoj fazi transakcije korisnik naručuje i dobiva nešto od organizacije (poslovne informacije, brošuru, katalog) te eventualno obavlja on-line plaćanje
- d) U trećoj fazi razvoja odnosa ostvaruje se međusobno povjerenje, kao i trajnija suradnja i povezivanje
- e) U prvoj fazi transakcije korisnik naručuje i dobiva nešto od organizacije (poslovne informacije, brošuru, katalog) te eventualno obavlja on-line plaćanje

Q118) Interakcija s korisnicima web mjesta neke organizacije obično se odvija (ili razvija) u više faza/koraka:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) faza kontakta -> faza interakcije -> faza transakcije -> faza razvoja odnosa
- b) faza interakcije -> faza kontakta -> faza transakcije -> faza razvoja odnosa
- c) faza kontakta -> faza transakcije -> faza interakcije -> faza razvoja odnosa
- d) faza razvoja odnosa -> faza kontakta -> faza transakcije -> faza interakcije
- e) faza razvoja odnosa -> faza kontakta -> faza interakcije -> faza transakcije

Q119) Odaberi tvrdnju točnu za interakciju web sjedišta s korisnicima:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) U trećoj fazi transakcije korisnik naručuje i dobiva nešto od organizacije (poslovne informacije, brošuru, katalog) te eventualno obavlja on-line plaćanje
- b) U drugoj fazi transakcije korisnik naručuje i dobiva nešto od organizacije (poslovne informacije, brošuru, katalog) te eventualno obavlja on-line plaćanje
- c) U četvrtoj fazi transakcije korisnik naručuje i dobiva nešto od organizacije (poslovne informacije, brošuru, katalog) te eventualno obavlja on-line plaćanje
- d) U trećoj fazi transakcije međusobno se razmjenjuju informacije, a korisniku se šalju promotivne/marketingške poruke koje su prilagođene njegovim specifičnim potrebama i interesima
- e) U četvrtoj fazi transakcije ostvaruje se međusobno povjerenje, kao i trajnija suradnja i povezivanje

Q120) Prednosti prezentacije i promocije organizacija putem interneta/weba su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) Prisustnost na webu povećava kredibilitet organizacija, omogućuje im da prezentiraju svoje ideje i proizvode te projiciraju profesionalni image brojnom internetskom auditoriju
- b) Uz manje troškove moguće je promovirati, reklamirati i prodavati proizvode na širem tržištu te smanjiti ulaganja u tiskane reklamne materijale
- c) Korištenjem interneta također je moguće unaprijediti servise za korisnike i ponuditi im dokumentaciju u elektroničkom obliku
- d) putem interneta/weba moguće je dobiti povratne informacije od korisnika i ostvariti višu razinu međusobne komunikacije
- e) sve navedeno



Q121) Pogodnosti za korisnike koji pristupaju web stranicama neke organizacije nisu:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) multimedijalne osobine weba, interaktivnost i prilagodljivost sadržaja potrebama korisnika
- b) ostupnost 24 sata dnevno s bilo koje lokacije povezane s internetom
- c) uvjeti privatnosti i anonimnosti korisnika
- d) lakoća uporabe informacija i servisa na webu
- e) ništa od navedenog



Q122) Pogodnosti za korisnike koji pristupaju web stranicama neke organizacije su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) brži, lakši, jeftiniji i atraktivniji pristup podacima
- b) sve navedeno (osim ništa od navedenog)
- c) ništa od navedenog
- d) mogućnost prezentacije svojih ideja i proizvoda
- e) stvaranje profesionalnog imagea



Q123) Na web sjedištu tvrtke, osnovni podaci vezani za tvrtku ne uključuju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) uključit će logo tvrtke
- b) odjele/sektore i povijest
- c) zapošljavanje/karijere i podatke za kontakt
- d) ništa od navedenog
- e) novosti o tvrtki



Q124) Na web mjestu organizacije, odnosi s javnošću ne uključuju elemente:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) vizija i misija tvrtke
- b) podaci za dioničare
- c) sponzorstva i dobrotvorne aktivnosti, aktivnosti u lokalnoj zajednici, ekološke aktivnosti
- d) prava zaposlenika, obrazovni sadržaji, sadržaji za djecu, vijesti nepovezane s tvrtkom i drugi oblici promocije imagea tvrtke putem weba
- e) ništa od navedenog



Q125) Na web sjedištu organizacije, reklamiranje (vezano za proizvode) može uključiti:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) liste proizvoda, cijene, dokumentaciju, "marke" ili "brandove", distributere
- b) financijske izvještaje
- c) misiju i viziju tvrtke
- d) novosti o tvrtci
- e) sve navedeno



Q126) U izravni marketing i promoviranje prodaje ne spadaju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) servisi za kupce, katalozi, upute za korisnike
- b) ideje za uporabu/održavanje proizvoda, stručni tekstovi, on-line magazini
- c) promotivne akcije, igre, kvizovi, natjecanja/lutrije, kuponi, besplatni darovi, datoteke koje je moguće učitavati s interneta
- d) datoteke koje je moguće učitavati s interneta (downloads)
- e) ništa od navedenog



Q127) U područje korisniku prilagođene interakcije s web mjestom ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) pretraživanje
- b) padajući izbornici
- c) linkovi na druga web mjesta
- d) mape web mjesta
- e) često postavljana pitanja



Q128) Vjerojatnost ponovnog dolaska na web mjesto i

vezivanja korisnika s organizacijom dodatno će povećati:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) tehnike razvoja odnosa s klijentima
- b) tehnike razvoja odnosa s dobavljačima
- c) tehnike razvoja odnosa s medijima
- d) tehnike razvoja odnosa sa zaposlenicim
- e) sve od navedenog

Q129) Razvoj odnosa s klijentima putem interneta/weba noviji je i sve zastupljeniji trend u web marketingu i elektroničkom poslovanju, a zasniva se na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) unapređenju usluga s on-line korisnicima
- b) unapređenju komunikacije s on-line korisnicima
- c) unapređenju iskustava i zadovoljstva partnera određenom poslovnom organizacijom
- d) unapređenju iskustava i zadovoljstva klijenata određenom poslovnom organizacijom
- ✓ e) sve navedeno

Q130) Za razvoj odnosa s klijentima koriste se brojne tehnike i tehnologije, a među njima nije:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) razvoj povjerenja
- b) individualizacija i personalizacija sadržaja web stranica
- c) dodatni kanali za komunikaciju s klijentima
- d) cijene vezane uz prethodnu kupnju i lojalnost klijenata
- ✓ e) ništa od navedenog

Q131) Odaberi točnu tvrdnju (vezano za razvoj odnosa s klijentima):

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Web servisi za klijente su poruke zahvale elektroničkom poštom, besplatne usluge za klijente na webu i/ili on-line pokloni, korisne informacije nakon kupnje i lutrije za kupce.
- b) Tehnike potkrepljenja trebale bi biti specijalizirane prema potrebama klijenata te usmjerene promociji, razonodi i kontaktima između kupaca
- c) Individualizacija i personalizacija postiže se potpunijim informacijama o proizvodu/uslugi na webu, dodatnim internetskim kanalima za komunikaciju i boljom promocijom imagea tvrtke na webu
- d) Razvoj povjerenja u razvoju odnosa s on-line klijentima, postižu se prikupljanjem podataka od klijenata te prilagođavanjem sadržaja web stranica i interakcije s njima putem interneta/weba u skladu s karakteristikama i potrebama klijenata
- ✓ e) ništa od navedenog

Q132) Što nije dodatni kanal za komunikaciju s klijentima?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) on-line kontaktni centar

b) forum

c) pričaonica

d) instant messaging

e) web stranica organizacije

Q133) Personalizacija proizvoda i/ili usluga zasniva se na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) redizajnu proizvoda u skladu s očekivanjima klijenata/kupaca, kao i omogućavanju klijentima/kupcima da utječu na osobine proizvoda i usluga

b) redizajnu proizvoda u skladu s očekivanjima partnera i dobavljača, kao i omogućavanju klijentima/kupcima da utječu na osobine proizvoda i usluga

c) redizajnu proizvoda u skladu s očekivanjima klijenata/kupaca, kao i omogućavanju vlasnicima organizacije da utječu na osobine proizvoda i usluga

d) redizajnu proizvoda u skladu s očekivanjima zaposlenika, kao i omogućavanju zaposlenicima da utječu na osobine proizvoda i usluga

e) sve navedeno

Q134) Određivanje cijene proizvoda ili usluge:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) može biti vezano uz prethodnu kupnju i lojalnost klijenata, a koristi se za zadržavanje klijenata

b) u pravilu vezano uz prethodnu kupnju i lojalnost klijenata

c) može biti vezano uz prethodnu kupnju i lojalnost klijenata, a koristi se za pronalaženje novih klijenata

d) isključivo je vezano uz prethodnu kupnju i lojalnost klijenata

e) ništa od navedenog

Q135) Konzum Plus kartice primjer su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) određivanja cijene proizvoda vezanog uz prethodne kupnje i lojalnost kupaca

b) prijave

c) web usluga za korisnike

d) primjer personalizacije proizvoda

e) sve navedeno

Q136) Za sadržaje na webu vrijedi:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) može ih objaviti bilo tko i bez ikakve kontrole
 - b) u pravilu se objavljuju tek nakon provedene procjene i recenzije od strane nezavisnih stručnjaka
 - c) u pravilu se objavljuju na osnovi izbora urednika
 - d) objavljivanje sadržaja na webu kontroliran je proces
 - e) ništa od navedenog

Q137) Zašto je sadržaje pronađene na webu potrebno kritički procijeniti prije korištenja?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) jer ih svatko može objaviti bez kontrole
 - b) jer postoji velik broj sadržaja na Internetu
 - c) sadržaje pronađene na webu ne treba kritički procijeniti
 - d) jer je kriticism jedan od stupova znanstveno istraživačkog rada
 - e) jer su ti radovi već prije provjereni

Q138) Za obrazovne i stručne potrebe preporuka je s weba koristiti sadržaje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) sve dostupne sadržaje
 - b) samo sadržaje hrvatskog govornog područja
 - c) samo sadržaje engleskog govornog područja
 - d) samo sadržaje iz vjerodostojnih izvora i odgovarajuće kvalitete
 - e) prvenstveno sadržaje s Wikipedije

Q139) Među kriterije za evaluaciju sadržaja s weba za obrazovne i stručne potrebe ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) vjerodostojnost autora ili izvora informacija/izdavača
 - b) svrha ili namjena (namjera) objavljenih sadržaja
 - c) objektivnost i potkrijepljenost argumentima
 - d) kvaliteta, relevantnost i pouzdanost sadržaja
 - e) tekst popraćen dobrim ilustracijama koje jasno objašnjavaju sadržaj

Q140) Među kriterije za evaluaciju sadržaja s weba za obrazovne i stručne potrebe ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) količina sadržaja u odnosu na potrebe
- b) vrijeme objavljivanja i/ili aktualnost sadržaja

- c) ništa od navedenog
- d) svrha ili namjena (namjera) objavljenih sadržaja
- e) porijeklo autora

Q141) Kredibilitet autora obrazovnog sadržaja na webu neće biti veći:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) ako je predavač na nekom visokom učilištu
- b) ako radi kao zaposlenik u istraživačkoj ustanovi koja se bavi područjem iz kojeg je na webu objavljen sadržaj
- c) ako radi kao zaposlenik državnoj ustanovi koja se bavi područjem iz kojeg je na webu objavljen sadržaj
- d) ništa od navedenog
- e) ako je na webu dostupan velik broj njegovih radova

Q142) Provjerom izvora informacija na Internetu na temelju internetske adrese odaberi napovjerljiviju domenu:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) .edu
- b) .com
- c) .net
- d) .info
- e) .biz

Q143) Procjena sadržaja dostupnih putem weba prema namjeri objavljivanja sadržaja pručava:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) web sjedišta namijenjena reklamiranju i prodaji
- b) web stranice za promociju osobnih ili poslovnih interesa
- c) sadržaje koje karakterizira pretjerivanje, jednostranost i propaganda
- d) web stranice kojima se nameću mišljenja i uvjerenja
- e) sve od navedenog

Q144) Analiza objektivnost autora sadržaja na webu i potkrijepljenosti argumentima ne uključuje provjeru:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) jesu li izostavljene/propuštene važne informacije koje ne idu u prilog autoru sadržaja
- b) jesu li argumenti autora zasnovani na provjerenim ili provjerljivim činjenicama
- c) navodi li autor iz kojih izvora koristi informacije u svojim argumentima

- d) je li
autor umjeren u svojim tvrdnjama ili su one ekstremne, pretjerano emocionalne te vidljivo
zasnovane na političkim, vjerskim ili drugim uvjerenjima
- ✓ e) ništa od navedenog

Q145) Analiza objektivnost autora sadržaja na webu i potkrijepljenosti argumentima ne uključuje provjeru:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) nastoji li se vizualnim
elementima, kao što su slike, video i animacija, nadoknaditi nedostatak činjeničnih dokaza
- b) imaju li prikriveni interesi,
reklamiranje ili propaganda utjecaj na izbor i način objavljivanja sadržaja
- c) je li
autor umjeren u svojim tvrdnjama ili su one ekstremne, pretjerano emocionalne te vidljivo
zasnovane na političkim, vjerskim ili drugim uvjerenjima
- d) sve od navedenog
- ✓ e) sadrži li rad barem jednu tablicu

Q146) Mnogi znanstveni, obrazovni i informativni
sadržaji prolaze postupak provjere kvalitete i točnosti prije objavljivanja na webu i to tako da ih
procjenjuju:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) recenzenti, urednici i stručnjaci za određena područja
- b) njihovi dobri prijatelji
- c) njihovi kolege s istog sveučilišta
- d) obični čitatelji
- e) sve navedeno

Q147) Sadržaji na webu često su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) namijenjeni raznolikoj publici te su pisani popularnim stilom
- b) namijenjeni specifičnoj ciljanoj publici i pisani stručnim stilom
- c) pisani stručnim stilom
- d) namijenjeni raznolikoj publici te su pisani stručnim stilom u obliku znanstvenih članaka
- e) vrlo rijetka pojava

Q148) Kako treba pristupiti web materijalima prilikom pisanja stručnog rada?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) pronaći i proučiti veći broj relevantnih web mjesta te kombinirati pronađene sadržaje na webu s onima u on-line bazama podataka i u stručnoj literaturi
 - b) koristiti materijale iz malog broja izvora
 - c) pronaći i proučiti veći broj relevantnih web mjesta ili koristiti materijale u on-line bazama podataka, ali nikada kombinirati
 - d) koristiti isključivo članke s wikipedije jer su javni za uređivanje
 - e) najbolje je koristiti samo jedan rad kao izvor podataka, koji je najbliži temi koju obrađujemo

Q149) Kod web materijala, vrijeme objavljivanja:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) nije važno, jer znanstvene činjenice ne zastarijevaju
 - b) može biti važno i treba provjeriti aktualnost podataka, jer neki podaci mogu zastarjeti
 - c) kritično je i preporuča se koristiti isključivo materijale do 2 godine starosti
 - d) nije važno, jer se korištenjem starije literature postiže sljedivost
 - e) ništa od navedenog

Q150) U školskim i sveučilišnim studijima uporaba interneta u obrazovanju:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice


Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) uspješan je način obogaćivanja tradicionalne nastave
 - b) omogućuje manji utrošak novca
 - c) omogućuje manji utrošak vremena za pohađanje nastave
 - d) omogućuje manji utrošak vremena za izvođenje nastave
 - e) sve navedeno

Question bank

Here you can:

 Browse and edit your questions

Display your questions ordered by:-

Type: Multiple choice | Multiple response | True/False | Free text | Punctuation | Essay

Search:
Word or exact phrase (min 2 characters).

All: Display all | Display unused questions

Showing: All questions

Page: 4 << prev | next >>


Q151) U poslovnim organizacijama obrazovanje posredstvom interneta:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- 
- a) omogućuje brzo provođenje tečajeva za dodatno stručno usavršavanje stotina i tisuća zaposlenika uz mnogo prihvatljivije troškove
 - b) omogućuje brzo provođenje tečajeva za dodatno stručno usavršavanje stotina i tisuća zaposlenika, ali zahtijeva i veće financijske reursrse od klasičnih oblika podučavanja
 - c) rijetko se koristi jer ne pruža niti približno učinkovitu poduku kao kod osobnog kontakta
 - d) jedini je oblik podučavanja
 - e) primarni je oblik podučavanja


Q152) Kod uvođenja obrazovanja posredstvom interneta u obrazovne ustanove i poslovne organizacije u pravilu se primjenjuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- 
- a) projektni pristup
 - b) organizacijski pristup
 - c) akademski pristup
 - d) funkcijski pristup
 - e) sve navedeno

Q153) Među komponente obrazovanja putem Interneta ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) izbor načina na koji će se internet koristiti u poučavanju
- b) procjena obrazovnih potreba polaznika edukacije
- c) oblikovanje procesa on-line nastave prema prikladnim pedagoškim principima
- d) priprema za prikaz obrazovnih sadržaja pomoću računala i interneta kao medija
- e) ništa od navedenog

Q154) Među komponente obrazovanja posredstvom interneta ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) komunikacija predavača/instruktor s polaznicima edukacije
- b) provjera znanja polaznika edukacije
- c) priprema za prikaz obrazovnih sadržaja pomoću tiskanih materijala
- d) procjena obrazovnih potreba polaznika edukacije
- e) ništa od navedenog

Q155) Obrazovanje na daljinu je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) način prenošenja znanja i poučavanja kod kojeg nastavnik i učenik ne trebaju u isto vrijeme boraviti na istom mjestu
- b) način prenošenja znanja i poučavanja kod kojeg nastavnik i učenik trebaju u isto vrijeme boraviti na istom mjestu
- c) način prenošenja znanja i poučavanja kod kojeg nastavnik i učenik trebaju u isto vrijeme gledati odabranu web stranicu
- d) web sustav za online testiranje
- e) ništa od navedenog

Q156) U obrazovanju na daljinu:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) ponekad nema nastavnika, već učenici sami, koristeći posebno pripremljene nastavne materijale, svladavaju određena znanja i vještine
- b) uvijek postoji točno jedan nastavnik, jer netko mora kontrolirati učenike
- c) najčešće postoji više nastavnika, od kojih je jedan nositelj, a ostali mu pomažu u provođenju predmeta
- d) gotovo nikad nema nastavnika, već učenici sami svladavaju pripremljene materijale
- e) sve češće nema fizičkog nastavnika, već postoji virtualni nastavnik koju upravlja učenicima

Q157) Dopisne škole potječu iz:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice
Points: 1
Randomize answers: Yes

- a) 17. stoljeća
- b) 18. stoljeća
- c) 19. stoljeća
- d) 20. stoljeća
- e) 7. stoljeća

Q158) Dopisne škole primjer su udaljenog obrazovanja:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice
Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) kod kojeg nema klasične učionice
- b) kod kojeg nema nastavnika
- c) kod kojeg nema učenika
- d) kod kojeg učenici glume nastavnike, a nastavnici učenike
- e) kod kojeg se podučavanje obavlja isključivo porukama elektroničke pošte

Q159) U obrazovanju na daljinu ne koriste se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) knjige
- b) računala
- c) multimedijalni CD-ROM-ovi
- d) videokasete
- e) ništa od navedenog

Q160) Koje su karakteristike podučavanja pomoću računala koje razlikuju taj oblik podučavanja od podučavanja putem Interneta?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) automatizirani prikaz obrazovnih sadržaja
- b) interakcija sustava s učenikom
- c) mogućnost prilagođavanje ritmu rada učenika, njegovim sposobnostima i interesima
- d) mogućnost davanja povratnih informacija učeniku o njegovom napredovanju
- e) ništa od navedenog

Q161) Koja je karakteristika zajednička podučavanju pomoću računala i podučavanju putem Interneta?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) mogućnost provjere/testiranja stečenog znanja

- b) smanjena potreba za sudjelovanjem nastavnika/instruktoru u obrazovanju
- c) interakcija sustava s učenikom
- d) mogućnost davanja povratnih informacija učeniku o njegovom napredovanju
- e) sve od navedenog

Q162) Koja je posebna prednost korištenja Interneta za obrazovanje?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) obrazovnim sadržajima moguće je pristupiti jednostavno s bilo kojeg mjesta i u bilo koje vrijeme
- b) sve navedeno
- c) automatizirano ocjenjivanje ispita
- d) mogućnost rada bez nastavnika
- e) vizualne mogućnosti prikaza materijala za učenje

Q163) Uporaba multimedijalnih sadržaja i dobra vizualizacija sadržaja u obrazovanju putem Interneta:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) osnovni je preduvjet za podučavanje putem Interneta
- b) preporuča se koristiti za dodatnu motivaciju učenika, ali u razumnoj mjeri
- c) nikako se ne smije koristiti, jer samo odvlači pozornost učenicima
- d) jedino je što se treba koristiti u pripremi materijala za učenje putem Interneta
- e) preporučeno je sredstvo čije je korištenje propisano u pravilnicima visokih škola i sveučilišta

Q164) Interaktivnost podučavanja putem Interneta povećava se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) kvizovima
- b) on-line igrama
- c) testovima
- d) linkovima s dodatnim materijalima
- e) sve navedeno

Q165) Obavezne sadržaje u podučavanju putem Interneta:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) treba prilagoditi potrebama i mogućnostima polaznika
- b) zakonom propisanim kategorijama obrazovanja
- c) ne treba prilagoditi korisnicima, nego se držati vlastitog iskustva u kreiranju sadržaja
- d) treba učiniti što je teže mogućim, jer se time polaznici dodatno motiviraju
- e) treba prilagoditi predavačima

Q166) Jedan od najvažnijih činitelja upotrebljivosti obrazovnih sadržaja u on-line obrazovanju je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) logična i pregledna hijerarhijska organizacija
 - b) logična i pregledna anarhijska organizacija
 - c) detaljna sistematična organizacija
 - d) akademska organizacija
 - e) ništa od navedenog

Q167) Na računalnom ekranu:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) čitljivost i preglednost sadržaja je bolja nego kod tiskanih materijala
 - b) čitljivost i preglednost sadržaja je manja nego kod tiskanih materijala
 - c) čitljivost i preglednost sadržaja je jednaka kao kod tiskanih materijala
 - d) čitljivost i preglednost sadržaja ne utječe na upotrebljivost materijala
 - e) ništa od navedenog

Q168) Kod podučavanja putem Interneta, za prikaz materijala na webu vrijedi:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) pogodniji su sažetiji obrazovni sadržaji s jednostavnim ilustracijama i bez previše detalja, dok je složenije informacije bolje postaviti u posebne dokumente koje će korisnik učitati (download)
 - b) pogodniji su detaljniji obrazovni sadržaji s bogatim ilustracijama
 - c) sve materijale treba postaviti u posebne dokumente dostupne za download
 - d) sve materijale treba objaviti isključivo u obliku web stranica, jer se time u potpunosti iskorištavaju mogućnosti Interneta kao medija
 - e) materijale nije potrebno organizirati jer na Internetu postoji mnoštvo dostupnih materijala koje učenici mogu pregledavati

Q169) Postupni prijelaz na on-line obrazovanje ne uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) objavljivanje obavijesti na web stranicama tečaja (plan rada, literatura, ispitni rokovi itd.)
 - b) postavljanje pripremnih materijala za određeni tečaj (brošure, skripta itd.) na internet/web
 - c) korištenje interneta za komunikaciju s polaznicima i između polaznika tečaja
 - d) omogućavanje samostalne provjere znanja nakon predavanja pomoću kvizova i testova
 - e) korištenje on-line materijala na računalima tijekom predavanja u učionici

Q170) Kombinacije tradicionalnog i on-line obrazovanja:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) nisu prihvaćene od strane učenika

✓ b) česte su i polaznici ih prihvaćaju jer koriste najbolje od oba načina

c) rijetko se koriste zbog otpora nastavnika, kojima to stvara dodatni posao

d) u pravilu se ne koriste jer pokušaji kombiniranja tradicionalnog i suvremenog nikada ne razultiraju uspjehom

e) jedini su oblik provođenja nastave na Sveučilištu u Zagrebu

Q171) U kombinacije tradicionalnog i on-line obrazovanja ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) nakon uvodnog predavanja u učionici, glavni dio tečaja provodi se on-line

b) glavni sadržaj prezentira se u učionici, a prije i nakon toga polaznici koriste materijale koji su on-line

c) instruktor projicira sadržaje on-line tečaja tijekom izvođenja predavanja u učionici

d) neke teme tečaja obrađuju se uglavnom on-line, dok se druge teme obrađuju uglavnom u učionici

✓ e) ništa od navedenog

Q172) Oblikovanje procesa on-line obrazovanja prema prikladnim pedagoškim principima ne uključuje:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) određivanje tempa predavanja od strane učenika

b) individualno obrazovanje

c) skupno obrazovanje

d) provjere znanja koje se provode prije obrade nastavnih sadržaja

✓ e) odabir polaznika prema geopolitičkim značajkama

Q173) Na kojem se pristupu ne zasnivaju pedagoška tehnike i načela u on-line obrazovanju?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

a) motiviranje na aktivnost i podržavanje usvajanja znanja nagrađivanje uspjeha i kažnjavanje neuspjeha u učenju

b) razvijanje novih pojmova ili koncepata nadograđivanjem na ranije naučeno te na temelju iskustava s novim obrazovnim sadržajima

c) učenje na temelju praktičnih iskustava

d) učenje na temelju rješavanja konkretnih problema i radu na projektima

✓ e) ništa od navedenog

Q174) Motiviranje na aktivnost i podržavanje usvajanja znanja nagrađivanje uspjeha i kažnjavanje neuspjeha u učenju postiže se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) kvizovima
- b) nagrađivanjem
- c) kažnjavanjem
- d) uskraćivanjem nagrade
- e) sve navedeno

Q175) Tehnologija u obrazovanju posredstvom interneta služi:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) povezivanju ciljeva i mogućnosti institucije koja provodi obrazovanje (i/ili instruktora) s obrazovnim potrebama i mogućnostima polaznika on-line obrazovanja
- b) povezivanju ciljeva i mogućnosti institucije koja provodi obrazovanje (i/ili instruktora) s obrazovnim potrebama i mogućnostima predavača on-line obrazovanja
- c) povezivanju ciljeva i mogućnosti polaznika on-line obrazovanja s obrazovnim potrebama i mogućnostima institucije koja organizira on-line obrazovanje
- d) isključivo ispunjenju ciljeva obrazovnih institucija koje održavaju on-line tečajeve
- e) isključivo prenošenju informacija

Q176) Suvremena tehnologija u e-obrazovanju zasniva se na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) LCMS i LMS
- b) LCMS
- c) LMS
- d) CMS
- e) LCMS i CMS

Q177) Korisnikova privatnost na Internetu može se ugroziti neovlaštenim prikupljanjem podataka o:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) lozinkama
- b) brojevima kreditnih kartica
- c) sve navedeno
- d) web mjestima koje korisnik posjećuje
- e) osobama s kojima korisnik komunicira putem Interneta

Q178) Problemi vezani uz ponašanje korisnika interneta:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) povećavaju vjerojatnost da će njihova privatnost i sigurnost biti ugrožene
 - b) smanjuju vjerojatnost da će njihova privatnost i sigurnost biti ugrožene
 - c) ne utječu na vjerojatnost da će njihova privatnost i sigurnost biti ugrožene
 - d) povećavaju vjerojatnost da će njihova privatnost i sigurnost biti dodatno zaštićene
 - e) povećavaju vjerojatnost da će njihova privatnost i sigurnost biti kontrolirane

Q179) Koliko korisnika Interneta mijenja svoje on-line ponašanje zbog prijetnji?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) 80%
 - b) 50%
 - c) 30%
 - d) 90%
 - e) 60%

Q180) Većina korisnika Interneta ugrožena je zbog:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) neadekvatnog softvera
 - b) nezaštićenosti osobnog računala
 - c) vlastitog rizičnog on-line ponašanja
 - d) sve navedeno
 - e) nesavršenosti operacijskog sustava

Q181) Korisnici su uglavnom upoznati s rizicima korištenja Interneta i mnogi od njih:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) i dalje pokazuju rizično online ponašanje zbog neadekvatnih pretpostavki o svojoj on-line privatnosti i sigurnosti , nemara, loših navika i sl.
 - b) i dalje pokazuju rizično online ponašanje zbog ovisnosti i Internetu i manjka samokontrole
 - c) napuštaju rizično ponašanje i bolje brinu o sigurnosti
 - d) ponašaju se još rizičnije jer traže izazov
 - e) zamjenjuju rizično ponašanje manje rizičnim zbog zakonskih odredbi

Q182) Pretpostavke vezane uz privatnost u on-line komunikaciji vrlo su brojne, a većina ih ima uzrok u ponašanju koje se temelji na vrlo dvojbenom (podsvjesnom) načelu:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) "ono što ne vidim vjerojatno ne postoji"

- b) "ono što ne vidim vjerojatno nije opasno"
- c) "ono što ne vidim ne može mi nauditi"
- d) "ono što ne vidim vjerojatno postoji iako ga ne vidim"
- e) "ono što ne vidim vjerojatno je sakriveno"

Q183) Primjeri narušavanja privatnosti koje korisnik vjerojatno neće zamijetiti su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) tuđi neovlašteni pristup osobnom sandučiću i sadržajima elektroničke pošte
- b) praćenje na koje adrese šalje i s kojih adresa korisnik prima elektroničku poštu
- c) praćenje kojim web stranicama korisnik pristupa
- d) prikriveno učitavanje štetnog koda s web stranica kojima korisnik pristupa
- e) sve navedeno



Q184) Koja od sljedećih pretpostavki je uvijek točna:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) "nije nužno prečesto održavati operacijski sustav i softver osobnog računala"
- b) "nitko nema razloge pratiti što činim i koje poruke šaljem posredstvom interneta"
- c) "ne radim ništa loše kada sam on-line pa ne trebam brinuti"
- d) "ako samo povremeno napravim nešto rizično, i dalje je mala vjerojatnost neke veće štete"
- e) ništa od navedenog



Q185) Pogrešnu pretpostavku "ono što ne vidim vjerojatno ne postoji" najlakše je opovrgnuti korištenjem:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) vatrozida
- b) trojanskog konja
- c) operacijskog sustava Windows
- d) operacijskog sustava Linux
- e) spywareom



Q186) Za narušavanje sigurnosti nezaštićenog računala nakon što je ono modemom ili kablskom vezom priključeno na internet potrebno je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) nekoliko minuta do nekoliko sati
- b) nekoliko sekundi do nekoliko minuta
- c) nekoliko sati do nekoliko dana
- d) točno 3h
- e) manje od 1 sekunde



Q187) Pretpostavka "moje je računalo potpuno zaštićeno na internetu jer je u lokalnoj računalnoj mreži":

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) potpuno je točna
- b) potpuno je netočna
- ✓ c) u pravilu je netočna
- d) u pravilu je točna
- e) nije niti točna niti netočna

Q188) Među netočne pretpostavke vezane za elektroničku poštu ne spada:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) "virusi su nešto što se događa drugima"
- b) "mnogi virusi ne uzrokuju štetu pa ih se ne treba bojati"
- c) "na mojem poslovnim računalu nema ništa važno pa ga ne trebam zaštititi od virusa"
- d) ništa od navedenog
- ✓ e) "kratak pristup internetu neće ugroziti sigurnost nezaštićenog računala"

Q189) Nove vrste računalnih virusa pojavljuju se:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) svaki sat
- b) dnevno
- c) jednom tjedno
- d) na Novu Godinu
- e) mjesečno

Q190) Vođenje računa o sigurnosti i privatnosti u on-line komunikaciji može se smatrati:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) elementom bontona
- b) zakonskim pravilom
- c) nepisanim pravilom koje se prenosi forumima
- d) dogovorom natalim unutar on-line populacije
- e) sve navedeno

Q191) Pojedinaac koji nedovoljno vodi računa o sigurnosti i privatnosti u on-line komunikaciji:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) ugrožava samo sebe

- ✓ b) ne ugrožava sebe, ali potencijalno ugrožava druge osobe od kojih prima poruke
- ✓ c) ugrožava sebe i potencijalno ugrožava druge osobe od kojim prima poruke i kojima šalje poruke te sve korisnike na računalnoj mreži u organizaciji u kojoj radi
- d) ugrožava sebe i potencijalno ugrožava druge osobe kojima šalje poruke
- e) ne ugrožava sebe, ali potencijalno ugrožava druge osobe od kojih prima i kojima šalje poruke

Q192) Pretpostavka da je "potencijalna šteta od računalnih virusa zbog nezaštićenog računala ili rizičnog ponašanja na internetu nečija individualna stvar" je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) potpuno točna, jer korisnik odgovara samo za svoje računalo i svoje podatke
- ✓ b) netočna, jer korisnik nesavjesnim djelovanjem može ugroziti i druge osobe (s kojima komunicira, unutar računalne mreže u organizaciji u kojoj radi)
- c) ništa od navedenog
- d) djelomično točna, jer korisnik može ugroziti i osobe kojima šalje poruke
- e) potpuno netočna, jer korisnik nikoga ne ugrožava

Q193) Znatno dio svakodnevnog on-line ponašanja zasniva se na rutinama i navikama, a konkretne aktivnosti vođene su:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) rutinama i navikama
- b) ovisnošću o Internetu
- ✓ c) ciljevima, potrebama ili impulsima da se nešto učini, pronađe, vidi ili isproba
- d) ciljevima, potrebama ili impulsima da se nešto proda
- e) sve od navedenog

Q194) Što od navedenog nema negativan utjecaj na sigurnost i privatnost korisnika u on-line komunikaciji?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) nezaštićeno računalo
- b) neadekvatne pretpostavke korisnika o sigurnosti
- c) loše navike
- d) nepostojanje prikladnih navika u on-line komunikaciji
- ✓ e) ništa od navedenog

Q195) Odaberi točnu tvrdnju.

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Službe za održavanje računala unaprijed rješavaju mnoge potencijalne probleme vezane uz privatnost i sigurnost u on-line komunikaciji.
- b) Službe za održavanje računala unaprijed rješavaju sve potencijalne probleme vezane uz privatnost i sigurnost u on-line komunikaciji.

- c) Službe za održavanje računala nikako ne mogu unaprijed riješiti potencijalne probleme vezane uz privatnost i sigurnost u on-line komunikaciji.
- d) Službe za održavanje računala ne rješavaju potencijalne probleme vezane uz privatnost i sigurnost u on-line komunikaciji.
- e) Službe za održavanje računala rješavaju poslovne i osobne probleme u on-line komunikaciji.

Q196) Loše navike vezane uz korištenje osobnog računala najčešće se odnose na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) loš operacijski sustav
- b) loše tehničko znanje
- c) loš hardware
- ✓ d) nepostojanje zaporka za pristup računalnim resursima
- e) nepostojanje administratora sustava koji je zadužen za računalne resurse

Q197) Datum rođenja djeteta kao zaporka:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) odlično je rješenje, jer se lako pamti i sadrži dovoljno znakova
- b) odlično je rješenje, jer će se i ostali koji znaju datum rođenja moći koristiti istom zaporkom
- ✓ c) loše je rješenje, jer je takvu zaporku relativno lako pogoditi
- d) loše je rješenje, jer zaporka se ne smije sastojati isključivo od znamenki
- e) odlično je rješenje za osobnu i dovoljno dobro za poslovnu uporabu

Q198) Odaberi točnu tvrdnju.

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) Ne preporuča se koristiti jednaku zaporku za pristup svim računalnim resursima.
- b) Zaporka se nikad nebi smjela mijenjati, jer svakom izmjenom se povećava mogućnost zaboravljanja zaporka.
- c) Preporuča se koristiti jednaku zaporku za pristup svim računalnim resursima, jer se smanjuje mogućnost zaboravljanja zaporka.
- d) Zaporku bi trebalo relativno rijetko mijenjati te se ne preporuča koristiti jednaku zaporku za pristup svim računalnim resursima.
- e) Zaporka se, prema službenoj preporuci Vlade Republike Hrvatske, treba mijenjati jednom tjedno.

Q199) Korištenje poslovnog računala za pohranjivanje vrlo privatnih podataka:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) odlična je ideja, jer poslovna računala su najčešće bolje zaštićena od osobnih
- b) odlična je ideja, jer se na taj način personalizira radno okruženje
- ✓ c) loša je ideja, jer nakon što se poslovno računalo vrati organizaciji, privatni podaci ostaju i dostupni su sljedećem korisniku

- d) loša je ideja, jer poslovna računala nemaju dovoljno prostora na disku za sve privatne podatke
- e) loša je ideja, jer ti podaci nisu dostupni od kuće

Q200) Često korištenje poslovnog računala za privatne on-line aktivnosti dobra je navika jer:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1


Randomize answers: Yes

- a) smanjuje troškove Interneta kod kuće
- b) ugrožava sigurnost poslovnog računala i ostalih računala u mreži
- c) omogućava zaposleniku da poveže posao i zadovoljstvo
- d) ništa od navedenog
- e) poslovna računala su bolje zaštićena od osobnih



Question bank

Here you can:

 Browse and edit your questions

Display your questions ordered by:-

Type: Multiple choice | Multiple response | True/False | Free text | Punctuation | Essay

Search:
Word or exact phrase (min 2 characters).

All: Display all | Display unused questions

Showing: All questions

Page: 5 << prev | last >>


Q201) Održavanje operacijskog sustava na računalu i antivirusnog softvera u poslovnoj okolini je briga:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

-  a) službe za održavanje
b) korisnika računala
c) prvenstveno korisnika računala, a služba za održavanja djeluje samo u kritičnim slučajevima
d) direktora tvrtke
e) tajnice


Q202) Prema istraživanjima, koliko kućnih računala uopće nema ili nema ažurirane antivirusne programe?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

-  a) 40%
b) 50%
c) 60%
d) 80%
e) 70%

Q203) Što rade špijunirajući programi i oglasni softver?

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) prate interes korisnika za posjećivanje određenih web stranica
b) prate cjelokupnu on-line komunikaciju korisnika

- ✓ c) prikupljene podatke o korisniku prosljeđuju trećoj strani
- d) sve navedeno
- e) prikupljene podatke o korisniku prosljeđuju tvrtkama za on-line marketing

Q204) Za izbjegavanje špijunirajućih programa i oglasnog softvera preporuka je:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) koristiti tzv. anti-spyware programe
- b) sve navedeno
- c) promijeniti navike
- d) ne posjećivati sumnjive web stranice
- e) biti oprezan kod razmjene i učitavanja (download) datoteka s interneta

Q205) Loše navike vezane uz uporabu elektroničke pošte:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) podjednako utječu na probleme privatnosti i sigurnosti korisnika
- b) prvenstveno utječu na probleme sigurnosti
- c) prvenstveno utječu na probleme privatnosti
- d) nikada ne utječu na probleme privatnosti
- e) nikada ne utječu na probleme sigurnosti

Q206) Otvoreno (nezaštićeno, nekodirano ili nekriptirano) slanje vrlo privatnih ili poslovno povjerljivih poruka:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) odlična je odluka
- b) nije niti posebno dobra niti posebno loša odluka
- c) ne utječe na smanjenje privatnosti
- d) ne utječe na povećanje ili smanjenje privatnosti
- ✓ e) jedna od najlošijih navika u korištenju elektroničke pošte

Q207) Koja je sljedećih navika spada u loše navike pri korištenju elektroničke pošte:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) zaštićeno slanje poslovno povjerljivih poruka
- b) zaštićeno slanje vrlo privatnih poruka
- c) slanje priloga (attachments) uz poruke elektroničke pošte
- d) ništa od navedenog
- ✓ e) pridavanje važnosti svakoj primljenoj poruci

Q208) Spam ili:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) neželjene reklamne poruke
 - b) željene reklamne poruke
 - c) neželjene privatne poruke
 - d) neželjene poslovne poruke
 - e) neželjene IM poruke

Q209) Loše navike vezane uz posjećivanje web stranica najčešće se odnose na:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) pristupanje erotskim ili pornografskim stranicama s poslovnog računala i u radno vrijeme
 - b) pristupanje erotskim ili pornografskim stranicama s poslovnog računala izvan radnog vremena
 - c) pristupanje erotskim ili pornografskim stranicama s osobnog računala i u radno vrijeme
 - d) pristupanje Facebooku s poslovnog računala i u radno vrijeme
 - e) pristupanje Facebooku s poslovnog računala izvan radnog vremena

Q210) Web mjesta mogu pratiti aktivnost korisnika korištenjem:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) kolačića (cookies)
 - b) adresa posjećenih web stranica (history)
 - c) privremenih internetskih datoteka (temporary Internet files)
 - d) pohranjenih zaporki korisnika (passwords)
 - e) sve navedeno

Q211) Loše navike vezane uz uporabu diskusijskih foruma i pričaonica ponajviše su vezane uz:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓
- a) špijunske programe
 - b) narušavanje on-line privatnosti korisnika
 - c) upload zloćudnih datoteka
 - d) masovnu distribuciju virusa
 - e) mogućnost stvaranja ovisnosti

Q212) Pomanjkanje opreza u on-line komunikaciji s nepoznatim sugovornicima posebno je česta navika:

Edit question | Delete question | Show tests ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- a) korisnika koji duže vrijeme djeluju u on-line okruženju i osjećaju se sigurno koristeći forume i chatove

- ✓ b) naivnih i nedovoljno iskusnih korisnika
- c) maloljetnih korisnika
- d) korisnika koji pristupaju Internetu s poslovnog računala
- e) djevojaka u dobi od 14 do 17 godina

Q213) Stalker ili:

[Edit question](#) | [Delete question](#) | [Show tests](#) ▼

Type: Multiple choice

Points: 1

Randomize answers: Yes

- ✓ a) pratitelj koji pokušava nadzirati što neka osoba čini kada je on-line i, eventualno, šalje joj uznemiravajuće anonimne poruke elektroničkom poštom
- b) pratitelj koji pokušava nadzirati što neka osoba čini kada je on-line i, eventualno, štiti tu osobu od zlonamjernih korisnika
- c) pratitelj koji pokušava nadzirati što neka osoba čini kada je on-line i, pokušava uspostaviti prijateljski kontakt s njom u virtualnom i stvarnom smislu
- d) pratitelj koji nadzire forume i brbljaonice te po potrebi uvodi red
- e) pratitelj, koji nadzire forume i brbljaonice i policiji dojavljuje sumnjiva ponašanja zlonamjernih korisnika