

大葉大學 96 學年度轉學招生考試試題紙

學系	部別： 日間部/第二部/ 進修學士班/四技	年級	考試科目 (中文名稱)	考試日期	節次	備註
國際企業管理 行銷與流通管理	進修學士班	二	企業概論	7月31日	1	共二頁 第一頁

註：考生可否攜帶計算機或其他資料作答，請在備註欄註明（如未註明，一律不准攜帶）。 (1=10) (2=30)

以下題目為選擇題，均為單選題，且為四選一，共 25 題，每題四分。請依題號於答案卡上畫記作答，答錯不倒扣。

01. () 我國消費者保護法，對產品責任採用：
 - (A) 過失責任
 - (B) 無過失責任
 - (C) 部分過失責任
 - (D) 責任專利登記
02. () 台灣在何時起正式成為 WTO 會員國：(A) 2000 年 1 月
(B) 2001 年 1 月 (C) 2002 年 1 月 (D) 2003 年 1 月
03. () 企業經營最重要的目標是：
 - (A) 追求利潤
 - (B) 充分就業
 - (C) 忠黨愛國
 - (D) 財富分配
04. () 1962 年，美國甘迺迪總統宣示消費者有四項權利，何者為非：
 - (A) 正確被告知的權利
 - (B) 安全的權利
 - (C) 被傾聽的權利
 - (D) 著作權保護的權利
05. () 網路事業的經營模式，以經營對象來分，下列何者為非：
 - (A) B2B
 - (B) B2C
 - (C) C2C
 - (D) C2P
06. () 下列何者不是目前台灣地區主要網路為：(A) TANet (B) HiNet
(C) YutoNet (D) SEEDNet
07. () 銀行的櫃檯人員，學校裡教書的老師，所提供的服務是屬於：
 - (A) 顧客化服務
 - (B) 獨特的智慧
 - (C) 個人化服務
 - (D) 廣泛的技藝
08. () 一個人或一個人以上，為特定目標，結合他人，透過他人有效率，有效能的完成活動的一個過程，稱為：
 - (A) 管理
 - (B) 規劃
 - (C) 決策
 - (D) 組織
09. () COO, CFO 是屬於管理階層中的：(A) 高階管理 (B) 中階管理
(C) 基層管理 (D) 團隊階層
10. () 根據 Katz 的理論，下列何者不是管理者必須具備的關鍵能力：
 - (A) 概念化能力
 - (B) 人際溝通的能力
 - (C) 監督能力
 - (D) 技術能力
11. () 根據 Mintzberg 的管理者角色理論，何者不是決策者的角色：
 - (A) 創業家
 - (B) 領導人
 - (C) 困擾處理者
 - (D) 資源分配者
12. () 下列那一項不是人力資源管理部門甄選所必要的程序：
 - (A) 面談
 - (B) 測試
 - (C) 資料查核
 - (D) 教育訓練
13. () 下列那一項不是豐田生產體系的特色：
 - (A) 少樣多量
 - (B) 零庫存
 - (C) 看板管理
 - (D) 及時生產
14. () 下列那一項不是作業流程設計內容：
 - (A) 模組設計
 - (B) 標準化
 - (C) 簡單化
 - (D) 顧客化訂製

大葉大學 96 學年度轉學招生考試試題紙

學系	部別： 日間部/第二部/ 進修學士班/四技	年級	考試科目 (中文名稱)	考試日期	節次	備註
國際企業管理 行銷與流通管理	進修學士班	二	企業概論	7月31日	/	共二頁 第二頁

註：考生可否攜帶計算機或其他資料作答，請在備註欄註明（如未註明，一律不准攜帶）。

15. () 下列那一項不是貨幣市場的工具：
 - (A) 國庫券 (B) 債券 (C) 可轉讓定存單 (D) 商業本票
16. () 下列那一項不是公司財務管理的主要功能：
 - (A) 募集資金 (B) 資金的運用
 - (C) 財務規劃 (D) 發行銀行承兌匯票
17. () 掌握核心能力，運用電腦科技，做電子事業是何種組織？
 - (A) 虛擬公司 (B) 無疆界組織
 - (C) 學習型組織 (D) 扁平式組織
18. () 學習型組織有那兩項基本能力：
 - (A) 自我超越與共同願景 (B) 應變能力與自創未來的能力
 - (C) 心智思考與系統思考 (D) 團對學習與實現願望
19. () 組織再造的改造流程，人的部份有哪些角色？
 - (A) 轉型領導 (B) 深造委員會 (C) 改造皇帝 (D) 監督員
20. () 無疆界組織概念的用意，下列何者為非：
 - (A) 消除水平與垂直的疆界 (B) 消除策略聯盟的運用
 - (C) 不受傳統指揮路線 (D) 網路消除外部疆界
21. () 直效行銷，郵購等銷售方式，是屬於何種通路階層：
 - (A) 0階 (B) 1階 (C) 2階 (D) 3階
22. () 下列何者是波特價值鏈的主要活動是：
 - (A) 基本設施 (B) 技術研究發展 (C) 售後服務 (D) 採購
23. () 寶齡，聯合利華，雀巢所採用的行銷實務制度是：
 - (A) 機能制 (B) 品牌經理制 (C) 通路管理制 (D) 客戶服務制
24. () 尋求廠商或商品在消費者心目中得地位，稱為：
 - (A) 目標市場 (B) 市場區隔 (C) 定位 (D) 消費者滿意
25. () 大潤發或家樂福等量販店，常以很低價格吸引顧客上門購買，這種定價法是：
 - (A) 成本加成法 (B) 價值定價法
 - (C) 認知定價法 (D) 現行水準定價法