

ORGANIZACIJA I MENADŽMENT

Primjer ispita

Bodovi i vremenska ograničenja:

| Skup ishoda učenja 1 | | | Skup ishoda učenja 2 | | | UKUPNO |
|----------------------|--------|--------|----------------------|--------|--------|--------|
| I1 | I2 | I3 | I4 | I5 | I6 | |
| 12 | 19 | 14 | 14 | 19 | 12 | 90 |
| 24 min | 38 min | 28 min | 28 min | 38 min | 24 min | 3h |

UPUTE:

- Prilikom odgovaranja potrebno je jasno naznačiti ishode učenja i brojeve pitanja na koje se odgovor odnosi.
- Ispit je potrebno predati u okviru ukupnog vremena dodijeljenog ishodima učenja koji se polažu (max 3 sata).

Ishod učenja 1 – 12 bodova

1. **[I1_M, 2 boda]** Objasnite što je konceptualna menadžerska vještina i dajte primjer.
2. **[I1_M, 2 boda]** Objasnite 1 tip menadžmenta s aspekta djelokruga odgovornosti i dajte primjer.
3. **[I1_Ž, 2 boda]** Objasnite i navedite primjer kojim se objašnjava funkcija menadžmenta „Kadroviranje“.
4. **[I1_Ž, 3 boda]** Objasnite razliku između efektivnosti i efikasnosti. Primjerom objasnite jednu menadžersku odluku koju možemo nazvati efikasnom i jednu koju možemo nazvati efektivnom.
5. **[I1_Ž, 3 boda]** „Andrea je direktor prodaje u tvrtki koja ima samo jedan proizvod: softver posebno razvijen za poslovanje odvjetnika i odvjetničkih društava. Andrein zadatak je prodaja softvera odvjetnicima i odvjetničkim društvima. No, jednako tako ona je posrednik između klijenata i tvrtke, točnije programera kojima prenosi zahtjeve klijenata. Ona također mora pratiti zakone i propise koji reguliraju rad odvjetnika. Dogodi li se promjena u regulatornom okviru koja zahtijeva prilagodbu programa, Andrea mora na vrijeme s programerima implementirati tu promjenu u softveru i sa svim klijentima dogovoriti ažuriranje sustava. Osim toga, Andrea mora svake godine pripremiti plan prodaje i nadzirati ispunjavanje tog plana.“
Temeljem gornjeg teksta navedite kojoj bi razini s obzirom na tip menadžmenta iz perspektive hijerarhijskih razina Andrea pripadala (1 bod). Argumentirajte svoj odgovor (2 boda).

Ishod učenja 2 – 19 bodova

1. **[I2_M, 2 boda]** Objasnite 1 element koji čini poslovnu okolinu ili okolinu zadatka poduzeća.
2. **[I2_M, 2 boda]** Objasnite kako se analizira opća ili socijalna okolina poduzeća.
3. **[I2_Ž, 3 boda]** Recesija je 1 od elemenata analize opće okoline. Argumentirajte koje analize, kojoj dimenziji te analize pripada i objasnite kako recesija utječe na opću okolinu.
4. **[I2_Ž, 3 boda]** Da li je porezna politika snaga/slabost ili prilika/prijetnja u SWOT analizi. Objasnite i argumentirajte svoj odgovor.
5. **[I2_M, 1 boda]** Primjerom objasnite 1 jednokratni plan.
6. **[I2_M, 3 boda]** Objasnite što je to operativna razina planiranja (2 boda) i ilustrirajte svoj odgovor primjerom (1 bod).
7. **[I2_Ž, 3 boda]** Objasnite razliku pravila i procedure. Napišite primjer pravila i procedure.
8. **[I2_Ž, 2 boda]** Slijedeću izjavu pretvorite u SMART cilj: „Naša tvrtka treba više raditi na marketingu.“

Ishod učenja 3 – 14 bodova

1. **[I3_M, 4 boda]** Važan aspekt u definiranju organizacijskih struktura je lanac zapovijedanja. Definirajte i ukratko objasnite što u lancu zapovijedanja čini autoritet a što je odgovornost (en. responsibility). Objasnite razliku autoriteta i odgovornosti (en. responsibility).
2. **[I3_M, 4 boda]** Što su mehanicističke a što organske organizacijske strukture i navedite primjer svake od njih. Objasnite 2 razlike mehanicističkih i organskih organizacijskih struktura.
3. **[I3_Ž, 6 boda]** Ivan je prije dvije godine otvorio trgovinu informatičke opreme, koji veoma uspješno posluje. Uz fizičku trgovinu koja radi u dvije smjene sa po dva prodavača/prodavačice u svakoj, ima i web shop koji raste i za koji razmišlja zaposliti e-commerce specijalistu/icu na puno radno vrijeme te IT administratora/icu. Uspješnost poslovanja navela ga je na pomisao da otvori još jednu trgovinu u drugoj gradskoj četvrti/gradu te da zaposli osobu koja će se baviti poboljšanjem prodaje i razvojem marketinških komunikacija. Pored osoblja koje je radilo na postojećoj lokaciji, Ivan mora zaposliti i nove ljude koji će raditi u novootvorenoj trgovini. S organizacijskog stajališta postavlja se pitanje kako rukovoditi s dvije trgovine na različitim lokacijama u isto vrijeme. Isto tako zbog porasta obima posla i nabave robe, razmišlja da stvori jedno centralno skladište i zaposli dva skladištara/skladištarke. Pošto njegova tvrtka raste, Ivan razmišlja o tome da stvori formalnu organizacijsku strukturu.

Možete li mu savjetovati kako da oblikuje:

- funkcionalnu organizacijsku strukturu (2 boda) i
- divizijsku organizacijsku strukturu (2 boda).
- U konačnici koja bi organizacijska struktura po vašem mišljenju bila dugoročno gledano bolja za Ivanovu organizaciju (2 boda).

Ishod učenja 4 – 14 bodova

1. **[I4_M, 4 boda]** Objasnite što je poduka i razvoj i zašto je važna za organizacije (2 boda). Navedite i objasnite primjer poduke i primjer razvoja zaposlenih (2 boda).
2. **[I4_M, 3 boda]** Objasnite što je analiza posla i zašto je važna za organizacije (2 boda). Navedite dijelove analize posla (1 bod).
3. **[I4_Ž, 4 boda]** Mnoge tvrtke koriste AI alate za procjenu karakteristika ličnosti kandidata koje odražavaju meke vještine važne za tvrtku, kao što su znatiželja, sposobnost učenja, tolerancija na rizik i emocionalna inteligencija.
Koji dio procesa selekcije to predstavlja? (2 boda)
Prema vašem mišljenju, koje su prednosti a koje mane u korištenju alata umjetne inteligencije u procesu selekcije?
4. **[I4_Ž, 3 boda]** Tvrtka X je postavila svoj štand na Danu karijera na fakultetu Z. Koji dio procesa zapošljavanja to predstavlja. Objasnite 1 prednost i 1 manu tog procesa.

Ishod učenja 5 – 19 bodova

1. **[I5_M, 3 boda]** Objasnite teoriju velikih ljudi. Ocijenite 1 njenu prednost i 1 manu.
2. **[I5_M, 3 boda]** Objasnite primjerom razliku lidera/liderice i menadžera/menadžerice.
3. **[I5_Ž, 3 boda]** Što je autokratsko vođenje i navedite primjer poslovne situacije u kojoj bismo ga koristili.
4. **[I5_Ž, 3 boda]** Navedite primjer poslovne situacije u kojoj bismo koristili Hersey-Blanchardov stil vođenja pod nazivom delegiranje.
5. **[I5_M, 2 boda]** Što su programirane odluke. Navedite primjer.
6. **[I5_M, 2 boda]** Objasnite što je groupthink (1 bod) i navedite te objasnite jedan simptom groupthinka (0,5 bodova ako navedete, 1 bod ako objasnite)
7. **[I5_Ž, 3 boda]** „Menadžerica izabire novog zaposlenika ne zbog toga što je kvalitetan i sposoban radnik, nego zbog toga što osoba dolazi iz odjela koji je poznat po tome da je u prošlosti iznjedrio neke od najboljih vodećih menadžera.“ Argumentirajte koju kognitivnu heuristiku ova izjava predstavlja (1 bod) i objasnite je (2 boda)

Ishod učenja 6 – 12 bodova

1. **[I6_M, 2 boda]** Što je preventivna kontrola. Dajte primjer.
2. **[I6_M, 2 boda]** Što je standardizacija inputa. Dajte primjer.
3. **[I6_M, 2 boda]** Zašto je kontroliranje važno za organizaciju? Navedite primjer.
4. **[I6_Ž, 3 boda]** Na primjeru projekta ili timskog zadatka koji ste radili na poslu ili fakultetu, objasnite načine na koji ste kontrolirali provođenje projekta ili timskog zadatka.
5. **[I6_Ž, 3 boda]** Na primjeru vlastite ili izmišljene tvrtke objasnite 3 načina kako se može ostvariti budžetska kontrola.