แบบทดสอบความรู้เรื่อง ศัพท์ธุรกิจ
จัดทำโดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์แพรภัทรา เขียวชะอุ่ม

ชื่อ – นามสกุล.....รหัสนักศึกษา..... หมู่เรียน .....

<u>คำชี้แจง</u> ขอให้นักศึกษาจับคู่ข้อมูลที่เกี่ยวกับรูปแบบของการขัดกันระหว่างประโยชน์ส่วนบุคคลและประโยชน์ส่วนรวม โดยเลือกข้อมูล ก - ผ ตอบคำถามในข้อนั้น

ก. ทรัพยากรบุคคล ข. การลงทุน ค. นวัตกรรม ง. หุ้นส่วน จ. การค้าออนไลน์ ฉ. กำไร
ช. ผู้ถือหุ้น ซ. กลยุทธ์ ญ. ลูกค้า ฎ. การทดลองใช้ ฐ. รายได้ ฑ. การวิจัยตลาด ฒ. การบริการลูกค้า
ณ. เครื่องหมายการค้า ด. ขาดทุน ต. รับสมัคร ถ. คู่แข่ง ท. ตลาดเป้าหมาย ธ. การเจรจาต่อรอง
น. ปฐมนิเทศ บ.ความร่วมมือ ป. อุปกรณ์ ผ. การวิจัยและพัฒนา ฝ.งบประมาณ พ.วาระการประชุม

๑. แผนที่ธุรกิจวางไว้เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์
๒. เงินที่บริษัทได้รับจากการขายผลิตภัณฑ์และบริการ
๓. เงินที่ได้รับหลังจากหักต้นทุนในการทำธุรกิจ
๔. จำนวนเงินที่บริษัทคาดว่าจะได้รับและใช้จ่ายในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
๕. การชี้แจงเบื้องต้น เพื่อให้พนักงานใหม่ ได้รู้เรื่องราวต่างๆ เกี่ยวกับองค์การ
๖. บุคคลที่จ่ายเงินซื้อสินค้า
๗. การรวบรวมและศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อของผู้คนและสิ่งที่คู่แข่งของบริษัทกำลังทำอยู่
๘. การใส่เงินลงในบางสิ่งเพื่อให้ได้ประโยชน์บางอย่างหรือเพื่อปรับปรุงสิ่งนั้น
๙. การใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อพัฒนาหรือประดิษฐ์สิ่งใหม่ๆ
๑๐. การค้าขายและให้บริการผ่านช่องทางออนไลน์บนแพลตฟอร์มต่าง ๆ ที่เป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย
๑๑. รายการหัวข้อต่างๆ ที่จะหารือกันในระหว่างการประชุม โดยปกติจะส่งให้ผู้เข้าร่วมประชุมก่อนเริ่มการประชุม
๑๒. ข้อตกลงใดๆ ระหว่างบริษัท องค์กร และบุคคลในการทำงานร่วมกันและร่วมมือในระยะยาว
๑๓. สัญลักษณ์ คำ วลีหรือโลโก้ที่จดทะเบียนตามกฎหมายใช้เพื่อระบุตราสินค้าหรือผลิตภัณฑ์
๑๔. การทดสอบผลิตภัณฑ์หรือบริการก่อนตัดสินใจซื้อ
๑๕. การค้นหาวิธีที่ดีที่สุดในการปรับปรุงผลิตภัณฑ์เก่าและพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
๑๖. การที่บริษัทใช้จ่ายมากกว่าที่บริษัทหามาได้
๑๗. กลุ่มคนที่มีแนวโน้มจะซื้อผลิตภัณฑ์หรือใช้บริการมากที่สุด
๑๘. บุคคล บริษัท และสถาบันที่เป็นเจ้าของหุ้นของบริษัท
๑๙. การสรรหาหรือจ้างพนักงานใหม่ หน้าที่หลักของฝ่ายทรัพยากรบุคคล
๒๐. การหารืออย่างเป็นทางการระหว่างหุ้นส่วนทางธุรกิจและเป็นกระบวนการที่ทั้งสองฝ่ายบรรลุข้อตกลง
๒๑. บริษัท (หรือบุคคล) ใดๆ ที่ต้องการประสบความสำเร็จมากกว่าบริษัทอื่น
๒๒. สถานการณ์ใดๆ ที่บุคคลและ/หรือองค์กรทำงานร่วมกัน เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน
๒๓. เครื่องมือหรือเครื่องจักรใดๆ ที่คุณใช้ในการทำงาน
๒๔.ปฏิสัมพันธ์ใดๆ ที่ธุรกิจต้องติดต่อกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการขายผลิตภัณฑ์หรือปัญหาที่เกิดขึ้นหลังจากลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์
๒๕. ผู้ที่ดูแลการบริหารจัดการและพัฒนาบุคลากรในองค์กร รวมถึงการประสานงานระหว่างแผนกต่างๆ เพื่อพัฒนาศักยภาพของพนักงาน