

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

Πρόγραμμα Σπουδών: Διοίκηση Επιχειρήσεων και Οργανισμών

Θεματική Ενότητα: ΔΕΟ 11 – Εισαγωγή στη Διοικητική Επιχειρήσεων και Οργανισμών

Ακαδημαϊκό Έτος: 2018-19

## 1<sup>η</sup> Γραπτή Εργασία

### Ενδεικτικές Απαντήσεις

#### Θέμα 1<sup>ο</sup>

Οι φοιτητές θα πρέπει να γράψουν στην αρχή ένα σύντομο ορισμό για το τι είναι η συστηματική προσέγγιση και έπειτα να εξηγήσουν τι **εισροές** και **εκροές** έχει μια επιχείρηση ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών και ποιο είναι το **εξωτερικό της περιβάλλον** (άμεσο και έμμεσο περιβάλλον).

Αναλύουμε τις **εισροές** οι οποίες είναι:

- Πρώτες ύλες: το τι αγοράζει η επιχείρηση με τα ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά είδη ώστε να επεξεργαστεί ή να συναρμολογήσει για να παράγει τελικά προϊόντα. Η πχ μπορεί η επιχείρηση μας απλώς να μεταπωλεί προϊόντα.
- Χρηματοδοτικοί πόροι: από ποιους φορείς έχει έσοδα η επιχείρηση. Πχ δάνειο από τράπεζα
- Πληροφορίες: Από πού λαμβάνει πληροφορίες και τι πληροφορίες θέλει να έχει. Πχ τα νέα του κλάδου στον οποίο δραστηριοποιείται.

\*\*Καλό θα ήταν οι φοιτητές να συμβουλευτούν για να πάρουν ιδέες, το παράδειγμα του βιβλίου σελίδα 24-25.

Οι φοιτητές θα πρέπει να γράψουν το ποιες είναι οι **εκροές** που παράγει η επιχείρηση με τα ηλεκτρικά και ηλεκτρονικά είδη. Η θεωρία λέει ότι εκροές είναι τα προϊόντα και οι υπηρεσίες που παράγονται.

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

## **Εξωτερικό Περιβάλλον**

### ***Άμεσο***

- Ανταγωνιστές: Ποιες είναι οι άλλες επιχειρήσεις που πωλούν τα ίδια προϊόντα με την εταιρία ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών και πως μπορούν να επηρεάσουν την επιχείρηση-για ποιο λόγο μας νοιάζει το τι αποφάσεις παίρνουν;
- Προμηθευτές: Ποιοι μπορούν θεωρητικά να θεωρηθούν πελάτες της επιχείρησης ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών και πως μπορούν να επηρεάσουν την επιχείρηση;
- Πελάτες: Ποιοι μπορούν θεωρητικά να θεωρηθούν πελάτες της επιχείρησης ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών και πως μπορούν να επηρεάσουν την επιχείρηση;
- Διανομείς: Ποιοι θεωρούνται διανομείς και πώς μπορούν να επηρεάσουν την επιχείρηση;

### ***Έμμεσο***

- Πολιτικό περιβάλλον: Οτιδήποτε αφορά τους φόρους και οτιδήποτε γενικά αφορά το κράτος
- Κοινωνικό περιβάλλον: Έχει να κάνει με τους κατοίκους της περιοχής/ες στην/στις οποία/ες δραστηριοποιείται η επιχείρηση μας και τις καταναλωτικές τους συνήθειες.
- Οικονομικό περιβάλλον: Το πώς κυμαίνεται η οικονομία και πώς επηρεάζει τον κλάδο των ηλεκτρικών και ηλεκτρονικών ειδών
- Τεχνολογικό περιβάλλον: Αφορά την εξέλιξη της τεχνολογίας

**Online Education**

**Α Τόμος, Ενότητα 1.1, Σελ. 24-26**

**Α Τόμος, Σελ. 41 (Υποστηρικτικό Υλικό)**

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

## Θέμα 2<sup>ο</sup>

Οι φοιτητές πρέπει να αναφερθούν στο θεωρητικό μέρος της παρακίνησης σύμφωνα με τη θεωρία του Herzberg και στη συνέχεια σύμφωνα με τη θεωρία του Maslow.

Έπειτα, οι φοιτητές πρέπει να βρουν ποιοι είναι οι παράγοντες παρακίνησης ή αλλιώς τα κίνητρα που λέει ο καθένας τους ξεχωριστά πως πρέπει να δώσεις στους ανθρώπους για να τους παρακινήσεις, να τους πείσεις δηλαδή να κάνουν πράγματα για τα οποία είναι μπορεί αρχικά να είναι αντίθετοι. Για παράδειγμα:

- Ο Herzberg μιλάει για: επιτεύγματα, αναγνώριση προσφοράς, ενδιαφέρον αντικείμενο εργασίας κτλ
- Και ο Maslow μιλάει για Φυσιολογικές Ανάγκες που είναι το να έχει ο υπάλληλος ικανοποιητικό μισθό, καλές συνθήκες εργασίας, διάφορα επιδόματα κτλ και αντίστοιχα λέει και για τις άλλες τις ανάγκες από την πυραμίδα.

Έτσι αυτό που πρέπει ο φοιτητής να αναρωτηθεί για να βρει την απάντηση του θέματος είναι:

Θα μπορούσατε να παρακινήσετε τους εργαζομένους εσείς ως Σύμβουλοι λέγοντας ότι με την καινούργια αυτή αλλαγή θα παίρνουν ικανοποιητικό μισθό;

Αν πιστεύουν οι φοιτητές ότι αυτό θα μπορούσε να παρακινήσει τους εργαζομένους τότε πρέπει αν γράψουν πως ως Σύμβουλοι διαχείρισης του προγράμματος αλλαγής για την εγκατάσταση νέου λογισμικού θα πουν παραδείγματος χάρι ότι με το καινούργιο λογισμικό οι εργαζόμενοι θα πάρουν κάποια μπόνους χρήματα έτσι ώστε να τους κάνει να σκεφτούν το νέο λογισμικό ως μια ευκαιρία και να σταματήσουν να είναι αντίθετοι.

Με τον ίδιο τρόπο, οι φοιτητές πρέπει να βρουν 3 δράσεις μέσα από αυτά που λέει η θεωρία του Herzberg που θα μπορούσαν να παρακινήσουν τους εργαζομένους και άλλες 3 δράσεις από αυτά που λέει ο Maslow.

Οι φοιτητές μπορούν αν θέλουν να προτείνουν μια δράση από τις 3 για κάθε μια από τις διαφορετικές κατηγορίες των εργαζομένων που αναφέρονται στο κείμενο, χωρίς όμως αυτό να είναι και απαραίτητο, δηλαδή τους νεότερους εργαζομένους, χωρίς πτυχίο κτλ.

**Α Τόμος, Ενότητα 1.3.4, Σελ. 37-39**

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

### Θέμα 3<sup>ο</sup>

#### 3.1

Οι φοιτητές μπορούν αρχικά να γράψουν το τι είναι ο λειτουργικός προγραμματισμός και πως διαφοροποιείται από τον στρατηγικό προγραμματισμό.

Στη συνέχεια πρέπει οι φοιτητές να συμβουλευτούν τα «εμπόδια για έναν καλό προγραμματισμό», ώστε να γράψουν τουλάχιστον 3 πράγματα τα οποία θεωρούν σημαντικά προκειμένου η εταιρία να διασφαλίσει την ομαλή μετάβαση στο καινούργιο σύστημα.

Δηλαδή οι φοιτητές μπορούν να επιλέξουν και να αναλύσουν ένα από τα ακόλουθα εμπόδια και να πουν τι πρέπει να γίνει για να πραγματοποιηθεί ένας καλός προγραμματισμός.

- Έλλειψη γνώσεων και ικανοτήτων προγραμματισμού
- Ακατάλληλοι στόχοι
- Ακατάλληλα συστήματα ανταμοιβής, για όσους εμπλέκονται στην υλοποίηση των στόχων κτλ

Σελίδα 93 (Υποστηρικτικό Υλικό)

#### 3.2

Οι φοιτητές πρέπει αρχικά να γράψουν τη θεωρία για το τι είναι η SWOT ανάλυση, που χρησιμοποιείται και γιατί χρησιμοποιείται και στη συνέχεια τρία στοιχεία για κάθε μια από τις παρακάτω ομάδες ακολουθώντας τα ερωτήματα της κάθε κατηγορίας

**S (Δυνατά σημεία):** Το τι θετικά στοιχεία έχει το ίδιο εγχείρημα να δώσει

- Τι πλεονεκτήματα έχει το εγχείρημα που δεν θα τα είχαμε με το προηγούμενο σύστημα που υπήρχε;
- Τι μπορεί να θεωρήσουν οι πελάτες μας ως θετικό στοιχείο στο εγχείρημα αυτό;

Παράδειγμα: Είναι καινοτόμο.

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

**W (Αδύναμα σημεία):** Τι αρνητικά-αδύναμα σημεία έχει το εγχείρημα

- Τι μειονεκτήματα έχουμε με την χρήση του εγχειρήματος αυτού;
- Μας λείπει κάποια γνώση-ικανότητα στο να το χειριζόμαστε;
- Τι μπορεί να βλέπουν οι πελάτες μας ως αδυναμία μας;

Παράδειγμα: δεν γνωρίζουν οι υπάλληλοι να το χρησιμοποιούν καλά.

**O (Ευκαιρίες):** Ποιες είναι οι ευκαιρίες που υπάρχουν στο εξωτερικό περιβάλλον και αποτελούν λόγο για να πάει καλά το εγχείρημα; Ψάχνουμε στοιχεία που είναι εκτός του εγχειρήματος.

- Τι τάσεις βλέπουμε να επικρατούν στην αγορά που θα μπορούσαν να κάνουν το εγχείρημα μας να προχωρήσει;
- Ποιες νέες αγορές εντοπίζονται;

Παράδειγμα: Απευθύνεται σε μεγάλο αριθμό επιχειρήσεων, διασπορά οφέλους.

**T (Απειλές):** Πράγματα που είναι εκτός του εγχειρήματος και το επηρεάζουν αρνητικά και έτσι δεν είναι και τόσο εύκολο για αυτούς τους λόγους να αναπτυχθεί.

- Τι εμπόδια εντοπίζουμε με την εφαρμογή του εγχειρήματος;
- Πώς κινείται ο ανταγωνισμός και μας επηρεάζει;
- Ποιοι ρυθμιστικοί κανόνες ή νόμοι μπορούν να μας επηρεάσουν;
- Προβλέπουμε κάποιες μεταβολές στο εξωτερικό περιβάλλον που μπορούν να είναι απειλή;

Παράδειγμα: Πολιτική/διεθνής αστάθεια.

ONLEARN  
Online Education

**Α' τόμος, Ενότητα 2.1.4, Σελίδα 98-101**

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

## Θέμα 4<sup>ο</sup>

### 4.1

Οι φοιτητές πρέπει να γράψουν τη γνώση τους για την αντίληψη ότι τα νέα στελέχη πρέπει να λαμβάνουν υπόψιν τους τα συναισθήματα τους κατά τη λήψη αποφάσεων.

Οι φοιτητές πρέπει να έχουν κατά νου ότι όταν μια ερώτηση ζητάει τη γνώμη τους, δεν πρέπει να είναι ούτε θετικοί, αλλά ούτε και αρνητικοί. Πρέπει να υποστηρίζουν πρώτα τη μια άποψη και μετά την άλλη και στο τέλος πρέπει να κλείσουν περισσότερο προς τη μια και να την αναλύσουν λίγο περισσότερο. Συνήθως αυτό που πιστεύουμε το λέμε δεύτερο έτσι ώστε να γίνει σύνδεση με το τελικό συμπέρασμα.

Γενικά το πλαίσιο στο οποίο θα κινηθεί η απάντησή μας είναι ότι: Το νέο στέλεχος πρέπει να ακούει τη διαίσθησή του, παράλληλα όμως πρέπει να λαμβάνει υπόψιν του τις εμπειρίες και τις απόψεις που του έχουν μεταφέρει οι προηγούμενοι του ή οι ανώτεροι του.

Από τη θεωρία γνωρίζουμε ότι τα στάδια λήψης αποφάσεων είναι τα ακόλουθα:

- Διάγνωση του προβλήματος
- Εξεύρεση και ανάλυση των εναλλακτικών λύσεων
- Επιλογή της καλύτερης εναλλακτικής
- Υλοποίηση της επιλεγείσας εναλλακτικής

Η ερώτηση ζητάει σε ποιο ή ποια στάδια θεωρούμε πως η διαισθητική λήψη των αποφάσεων μπορεί να οδηγήσει στη λήψη καλύτερων αποφάσεων.

Οι φοιτητές θα πρέπει να έχουν κατανοήσει πολύ καλά τη θεωρία που βρίσκεται πίσω από τα στάδια λήψης αποφάσεων και στη συνέχεια πρέπει να απαντήσουν με βάση την κρίση τους. Πρέπει να σκεφτούν αρχικά σε ποια από αυτά τα στάδια θα μπορούσε η διαισθητική λήψη αποφάσεων να μην δημιουργεί (σοβαρά) προβλήματα και έπειτα πρέπει να σκεφτούν σε ποια στάδια από αυτά μπορεί η διαισθητική λήψη αποφάσεων να αποδίδει και καλύτερα.

Ως παράδειγμα οι φοιτητές μπορούν να αναφέρουν οποιαδήποτε απόφαση μπορεί να πρέπει να πάρει μια επιχείρηση. Παραδείγματος χάρη, ποιον από τους προτεινόμενος προμηθευτές πρέπει να επιλέξει ή το αν πρέπει ή όχι να βγάλει στην αγορά ένα καινούργιο προϊόν.

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

Οι φοιτητές πρέπει να εφαρμόσουν την παραπάνω τους απάντηση στο συγκεκριμένο παράδειγμα και να πουν πότε είναι επιθυμητή και πότε όχι η διαισθητική λήψη αποφάσεων.

### **A Τόμος, Ενότητα 2.2.1 , Σελ.108-112**

#### 4.2

Αρχικά οι φοιτητές πρέπει να βρουν ένα παράδειγμα που να συμπεριλαμβάνει τους παράγοντες της εκφώνησης. Το παράδειγμα αυτό μπορεί να είναι οποιαδήποτε απόφαση αφορά την επιχείρηση, όπως για παράδειγμα αν θα προσλάβει ή όχι έναν εργαζόμενο ή αν θα κάνει ή όχι μειώσεις στους μισθούς των εργαζόμενων λόγω της ύφεσης της οικονομίας.

Στη συνέχεια οι φοιτητές πρέπει να σκεφτούν με το ακόλουθο σκεπτικό:

Πχ σε συνθήκες βεβαιότητας, που μας λέει η θεωρία μας ότι είναι οι συνθήκες που όπου ο μάνατζερ μπορεί να πάρει μια απόφαση με ακρίβεια επειδή οι ενδεχόμενες καταστάσεις κάθε εναλλακτικής είναι γνωστές, όπως καταλαβαίνουμε με βάση την προσωπική μας κρίση, δεν αφήνει αυτή η κατάσταση στον μάνατζερ το περιθώριο να σκεφτεί τίποτα, αφού είναι δεδομένο εξ αρχής το τι θα κάνει, οπότε και δεν χρειάζεται η διαισθητική λήψη αποφάσεων, αφού η απόφαση προκύπτει από λύσεις που ήδη έχουν δοθεί στο παρελθόν.

Όμως στην περίπτωση της αβεβαιότητας, που όπως μας λέει το βιβλίο, δεν έχουμε πλήρη γνώση του προβλήματος και δεν μπορούμε να προσδιορίσουμε τις πιθανότητες για τις ενδεχόμενες καταστάσεις που μπορεί να προκύψουν, καταλαβαίνουμε ότι αφού ο μάνατζερ δεν έχει έτοιμα στοιχεία για το τι θα πρέπει να κάνει, το να λάβει μια απόφαση διαισθητικά και το να έχει την ικανότητα να κάνει αυτό ίσως να ήταν η καλύτερη λύση.

Οι φοιτητές πρέπει να συνεχίσουν έτσι και για το δομημένο-αδόμητο, προγραμματισμένη-μη προγραμματισμένη, λειτουργικό-τακτικό-στρατηγικό να πουν που κατά τη γνώμη τους, λαμβάνοντας υπόψιν τη θεωρία του βιβλίου, μπορεί το διοικητικό στέλεχος να λάβει αποφάσεις διαισθητικά.

### **A Τόμος, Ενότητα 2.2.2 , Σελ. 112-115**

Οι απαντήσεις είναι προτεινόμενες – ενδεικτικές. Η δική σας λύση είναι η καλύτερη!

Οι φοιτητές μπορούν να συμβουλευτούν τα παρακάτω προτεινόμενα βιβλία για να βρουν τους ορισμούς που χρειάζονται για την εργασία και να εμπλουτίσουν/αλλάξουν αυτούς που έχουν τα βιβλία από το ΕΑΠ, ώστε να έχουν πιο πλούσια βιβλιογραφία:

- Μάνατζμεντ Αρχές Διοίκησης Επιχειρήσεων, Λεωνίδα Σ. Χυτήρης, Εκδόσεις ΦΑΙΔΡΟΣ
- Μάνατζμεντ και Οργανωσιακή Συμπεριφορά, Laurie J. Mullins και Gill Christy, Εκδόσεις Utopia
- Εισαγωγή στο Management, John R. Schermerhorn, Επιμέλεια Πρόλογος Ελληνικής Έκδοσης Γιάννης Α. Πολλάλης, Εκδόσεις Broken Hill

Τα βιβλία αυτά και οποιοδήποτε άλλο έχει τίτλο με τις λέξεις Διοίκηση Επιχειρήσεων ή Εισαγωγή στο Μάνατζμεντ μπορούν οι φοιτητές να τα ψάχνουν ηλεκτρονικά στις πιο κοντινές τους πανεπιστημιακές βιβλιοθήκες.



**ONLEARN**  
Online Education