

1. Cosa distingue un'impresa sociale da un business tradizionale?

- a) La massimizzazione del profitto come unico obiettivo.
- b) Concentrarsi sull'impatto sociale e ambientale accanto alla sostenibilità finanziaria.
- c) Rigoroso rispetto delle normative governative.
- d) Enfasi esclusiva sul benessere dei dipendenti.

2. Quale tra i seguenti

**descrive al meglio la
“double bottom line” nella
terminologia dell’impresa
sociale?**

- a) Privilegiare i profitti degli azionisti.
- b) Bilanciare i rendimenti finanziari con gli obiettivi sociali e/o ambientali.
- c) Pratiche di contabilità finanziaria rigorose.
- d) Enfatizzare il coinvolgimento dei dipendenti.

**3.Cos’è “social impact
assessment” nel**

contesto di un'impresa sociale?

a) Valutare le prestazioni dei dipendenti.

b) Misurare gli effetti dell'azienda sulla comunità e sull'ambiente.

e sull'ambiente.

c) Valutare la concorrenza del mercato.

d) Condurre audit finanziari.

4. Quale ruolo ha la sostenibilità nel contesto di un'impresa sociale?

- a) Ridurre al minimo l'impatto sociale.
- b) Massimizzare i profitti a breve termine.
- c) Bilanciare le considerazioni economiche, sociali e ambientali per una redditività a lungo termine.
- d) Ignorare le esigenze della comunità.

5. Qual è l'obiettivo primario della

generazione di reddito di un'impresa sociale?

- a) Soddisfare gli azionisti.
- b) Finanziare progetti comunitari e iniziative sociali.
- c) Fornire bonus ai dipendenti.
- d) Massimizzare gli stipendi dei dirigenti.

6. Qual è lo scopo del Key Performance Indicator (KPI) nel management di

un'impresa?

- a) Misurare il successo delle campagne di marketing.
- b) Valutare le presenze dei dipendenti.
- c) Valutare e monitorare le performance organizzativa.
- d) Determinare il fabbisogno di mobili per ufficio.

7. A cosa si riferisce il termine “Supply Chain

Management” nel contesto di un’impresa?

a) Gestire l'inventario delle forniture per ufficio. b)

Ottimizzare il flusso di beni e servizi dalla produzione al consumo.

c) Gestire la comunicazione interna di un'organizzazione.

d) Condurre programmi di formazione per i dipendenti.

8. Qual è l’obiettivo principale del Business Continuity Plan

(BCP) nel management di un'impresa?

- a) Ridurre al minimo il turnover dei dipendenti.
- b) Massimizzare i profitti.
- c) Garantire la continuità delle operazioni aziendali durante le interruzioni.
- d) Migliorare l'estetica del luogo di lavoro.

9. Quale bilancio fornisce un'istantanea della situazione finanziaria di un'azienda

in un momento specifico?

- a) Conto economico.
- b) Rendiconto finanziario.
- c) Stato patrimoniale.
- d) Prospetto degli utili portati a nuovo.

10. Qual è lo scopo principale del sistema Enterprise Resource Planning (ERP) nel mondo del business?

- a) Migliorare il morale dei dipendenti.
- b) Semplificare la comunicazione.
- c) Integrare e gestire i processi

aziendali.

d) Facilitare il servizio ai clienti.

11. Qual è lo scopo dell'analisi SWOT nella pianificazione di un processo strategico?

a) Valutare le prestazioni dei
prestazioni dei dipendenti.

b) Identificare i punti di forza e di
debolezza interni, nonché le

opportunità e le minacce esterne.

c) Valutare la soddisfazione dei

clienti. d) Monitorare la

manutenzione delle attrezzature

d'ufficio.

12. Qual è lo scopo principale del software Customer Relationship Management (CRM) all'interno di un'impresa?

a) Monitorare le presenze

dei dipendenti. b) Gestire la

logistica della catena di

approvvigionamento. c)

Migliorare la comunicazione

all'interno

dell'organizzazione.

d) Costruire e mantenere
relazioni con i clienti.

13.Cosa significa l'acronimo ROI nel contesto di un'impresa business?

a) Ritorno sull'investimento.

b) Tasso di inflazione.

c) Indice dei costi generali
dei ricavi. d) Rischio di
insolvenza.

14. Cosa si intende per “scalability” nel sistema delle infrastrutture di un’impresa?

- a) La capacità di misurare la produttività dei dipendenti.
- b) La capacità di adattarsi e crescere con l'aumento della domanda.
- c) Metriche di soddisfazione dei dipendenti.
- d) Garantire la sicurezza del luogo di lavoro.

15. Quale stile di leadership si caratterizza per l'attenzione del leader a responsabilizzare e consentire ai dipendenti di prendere decisioni?

- a) Leadership autocratica.
- b) Leadership transazionale.
- c) Leadership trasformativa.
- d) Leadership del libero arbitrio.

16. Nel project management, qual è lo scopo di un Gantt?

- a) Valutare il feedback dei clienti.
- b) Monitorare i progressi del progetto nel tempo.
- c) Valutare la motivazione dei dipendenti.
- d) Analizzare le tendenze del mercato.

17. Qual è lo scopo

principale del Quality Management System (QMS) nei processi aziendali?

- a) Ridurre il turnover dei dipendenti.
- b) Garantire la conformità agli standard e alle normative del settore.
- c) Massimizzare i budget pubblicitari.
- d) Migliorare l'estetica dell'ufficio

18. Qual è lo scopo principale del “triple

bottom line” nel contesto aziendale?

- a) Massimizzare la ricchezza degli azionisti.
- b) Bilanciare le prestazioni finanziarie, sociali e ambientali.
- c) Dare priorità alla soddisfazione dei clienti.
- d) Raggiungere l'equilibrio tra lavoro e vita privata dei dipendenti.

19. Nel mondo delle imprese sociali, cosa si intende con “social innovation”?

- a) Pratiche aziendali tradizionali
- b) Soluzioni creative che affrontano le sfide sociali e ambientali
- c) Rispetto rigoroso delle norme del settore
- d) Programmi di formazione dei dipendenti.

20. Cosa distingue una “impresa sociale no profit” da una for-profit?

- a) Concentrarsi sulla generazione di

profitti. b) Fare affidamento esclusivamente sui finanziamenti pubblici.

c) Enfasi sull'impatto sociale senza perseguire il profitto.

d) Esclusione del coinvolgimento della comunità

coinvolgimento della comunità.

21. Qual è il significato del termine “impact investing” nel contesto delle imprese sociali?

a) Minimizzare i rischi finanziari.

b) Investire con l'intenzione di

generare risultati sociali e ambientali positivi.

c) Massimizzare i profitti a breve termine. d) Ignorare le esigenze della comunità.

22. Quale ruolo ha l'engagement della community nel successo di un'impresa sociale?

a) Non ha alcun impatto sul successo di

un'impresa sociale.

b) Favorire la collaborazione e rispondere ai bisogni della comunità. c) Creare barriere all'ingresso per i concorrenti.

per i concorrenti.

d) Ridurre il turnover dei dipendenti.

23. Nel contesto sociale, cos'è la “social mission statement”?

a) Una dichiarazione che delinea obiettivi finanziari.

b) Una dichiarazione dell'impegno dell'organizzazione verso gli obiettivi

sociali e ambientali.

c) Un codice di condotta per i dipendenti. d) Una strategia di comunicazione interna.

24. Qual è l'obiettivo principale delle imprese sociali in termini di pratiche occupazionali?

a) Massimizzare le retribuzioni dei dirigenti. b) Offrire ampi benefit ai dipendenti.
c) Offrire pari opportunità e salari equi.
d) Rispettare rigorosamente le leggi sul lavoro.

25. Qual è l'obiettivo principale della strategia di marketing di un'impresa sociale?

- a) Creare un'immagine aziendale forte.
- b) Massimizzare i margini di profitto.
- c) Educare il pubblico sulle questioni sociali e ambientali.
- d) Escludere il coinvolgimento della comunità.

26. Che ruolo ha la corporate governance nella gestione dell'impresa sociale?

- a) Massimizzare il valore per gli azionisti.
- b) Bilanciare i risultati finanziari con le considerazioni etiche.
- c) Ignorare le normative ambientali.
- d) Aderire rigorosamente ai modelli

aziendali tradizionali.

27. Come misura e comunica l'impatto agli stakeholder un'impresa sociale?

- a) Ignorare la valutazione d'impatto.
- b) Utilizzare solo rapporti finanziari.
- c) Utilizzare metriche di impatto sociale e rapporti trasparenti.
- d) Basarsi esclusivamente su prove aneddotiche.

28. Qual è la chiave per una comunicazione efficace di un imprenditore?

- a) Parlare solo quando necessario.
- b) Evitare il contatto visivo.
- c) Una chiara e precisa espressione di idee.
- d) Ignorare i feedback.

29. Perché la resilienza è considerata una skill preziosa per gli imprenditori?

- a) Evitare di correre rischi.
- b) Adattarsi e riprendersi dalle battute d'arresto.
- c) Mantenere un modello di business modello aziendale stagnante.
- d) Resistere al cambiamento.

30. Quale ruolo ha la creatività nel mondo imprenditoriale?

- a) Seguire le norme stabilite.
- b) Attenersi a un piano aziendale rigido.
- c) Generare idee e soluzioni innovative.
- d) Evitare la sperimentazione.

31. Perché il time management è importante per gli imprenditori?

- a) procrastinare efficacemente.
- b) aumentare i livelli di stress.
- c) Dare priorità ai compiti e ottimizzare la produttività.
- d) Lavorare su più progetti contemporaneamente.

32. Cosa significa il termine “financial literacy” riferito alle skill imprenditoriali?

- a) Ignorare i bilanci.
- b) Comprendere e gestire gli aspetti finanziari di un'azienda.
- c) Affidarsi a consulenti finanziari esterni.
- d) Massimizzare le spese personali.

33. Qual è il significato di adattabilità nel successo

imprenditoriale?

- a) Attenersi a un piano aziendale rigido.
- b) Resistere al cambiamento per mantenere la coerenza.
- c) Adattare le strategie in risposta alle dinamiche del mercato.
- d) Ignorare il feedback dei clienti.

**34. Come contribuisce
una buona leadership
al successo**

imprenditoriale?

a) Micromaneggiare ogni compito. b) Concentrarsi esclusivamente sul successo individuale.

c) Ispirare e guidare un team verso obiettivi condivisi.

d) Evitare le responsabilità decisionali.

35. Perché il networking è considerato un'abilità

cruciale per gli imprenditori?

- a) Isolarsi dai colleghi del settore. b) Ridurre al minimo l'esposizione a potenziali opportunità.
- c) Costruire relazioni e partnership di valore.
- d) Ignorare le tendenze del settore.

36. Quale ruolo ha l'assunzione di rischi nelle iniziative

imprenditoriali?

- a) Evitare le sfide per mantenere il comfort.
- b) Assumere rischi calcolati per stimolare l'innovazione e la crescita.
- c) Resistere a qualsiasi forma di incertezza.
- d) Ignorare le tendenze del mercato.

37. Nel contesto delle skill imprenditoriali, cos'è l'intelligenza emotiva?

- a) Ignorare le proprie emozioni nel

processo decisionale.

- b) Comprendere e gestire le proprie emozioni e quelle degli altri.
- c) Concentrarsi esclusivamente sul ragionamento logico.
- d) Ridurre al minimo l'empatia nelle interazioni commerciali.

38. Perché il processo decisionale è considerato un'abilità fondamentale per

gli imprenditori?

- a) Evitare di prendere decisioni.
- b) Delegare tutti i compiti decisionali ad altri.
- c) Fare scelte informate e tempestive per guidare l'azienda.
- d) Affidarsi esclusivamente all'intuito.

39. Cosa significa il termine “responsible risk-taking” nell’ambito delle skill imprenditoriali?

- a) Evitare ogni forma di rischio.

- b) Assumere rischi senza considerare le conseguenze.
- c) Prendere decisioni calcolate e decisioni ben ponderate per raggiungere gli obiettivi.
- d) Ignorare il potenziale di fallimento.

40. Come un efficace problem solving contribuisce al successo imprenditoriale?

- a) Ignorare i problemi per mantenere la positività.
- b) Resistere al cambiamento di fronte

alle sfide.

c) Affrontare i problemi in modo proattivo per trovare soluzioni innovative.

d) Evitare la responsabilità per le difficoltà aziendali.

41. Qual è il ruolo dell'adattabilità di fronte ai cambiamenti del mercato per gli imprenditori?

a) Mantenere un modello di business rigido.

b) Resistere a qualsiasi forma di cambiamento.

c) Adattare le strategie per allinearsi alle tendenze del mercato in evoluzione.

d) Ignorare il feedback dei clienti sui miglioramenti dei prodotti.

42. Perché una solida etica del lavoro è considerata essenziale per gli imprenditori?

- a) Incoraggiare la procrastinazione.
- b) Mantenere un approccio rilassato agli affari.
- c) Dimostrare impegno e dedizione al successo dell'azienda.
- d) Ridurre al minimo gli sforzi nelle

operazioni quotidiane.

43. Nell'ambito delle skill imprenditoriali, cosa si intende per “negotiation skills”?

- a) Evitare qualsiasi forma di negoziazione.
- b) Impegnarsi in una comunicazione conflittuale.
- c) Comunicare efficacemente e raggiungere accordi con gli altri.
- d) Ignorare gli interessi dei partner commerciali.

44. Cosa implica il termine “visionary thinking” in un contesto imprenditoriale?

- a) Concentrarsi solo sugli obiettivi a breve termine. b) Ignorare la pianificazione a lungo termine. c) Sviluppare e perseguire una visione a lungo termine per l'azienda. d) Rifiutare qualsiasi forma di pianificazione strategica.
- una visione a lungo termine per l'azienda. d) Rifiutare qualsiasi forma di pianificazione strategica.

45. In che modo la mentalità di crescita contribuisce al successo di un imprenditore?

- a) Mantenere una prospettiva fissa sulle proprie capacità.
- b) Accogliere le sfide e vedere i fallimenti come opportunità di crescita.
- c) Evitare qualsiasi forma di sviluppo personale.
- d) Ignorare la necessità di un apprendimento continuo.

46. Perché un'efficace rappresentanza è importante per gli imprenditori?

- a) Gestire ogni aspetto dell'azienda in modo micromanuale.
- b) Evitare di assegnare compiti ai membri del team.
- c) Dare potere e utilizzare i punti di forza dei membri del
- d) Ridurre al minimo la collaborazione all'interno dell'organizzazione.

47. Quale ruolo gioca l'empatia nello stile di leadership degli imprenditori di successo?

a) Ignorare i bisogni e le preoccupazioni degli altri. b) Dimostrare comprensione e considerazione per le prospettive altrui. c) Ridurre al minimo i legami interpersonali. d) Concentrarsi esclusivamente sui risultati personali.

48. Qual è lo scopo della segmentazione del mercato nella fase di marketing?

- a) Ignorare la diversità dei clienti.
- b) Rivolgersi all'intero mercato in modo uniforme.
- c) Dividere il mercato in gruppi distinti in base alle caratteristiche.
- d) Evitare il feedback dei clienti.

49. What is the role of a

marketing mix (4Ps) in the marketing phase?

- a) Ignorare prodotto, prezzo, luogo e promozione.
- b) Concentrarsi solo sulle caratteristiche del prodotto.
- c) Integrare le strategie di prodotto, prezzo, luogo e promozione.
- d) Escludere le attività promozionali.

50. Perché la ricerca di mercato è importante nella fase di marketing di un

prodotto o di un servizio?

- a) Evitare di comprendere le esigenze dei clienti.
- b) Identificare e analizzare le opportunità e le sfide del mercato.
- c) Tralasciare l'analisi della concorrenza.
- d) Minimizzare l'importanza del feedback dei clienti.

51. Qual è lo scopo di un piano di marketing nella fase di marketing di un business?

- a) Evitare la pianificazione strategica.
- b) Delineare obiettivi, strategie e tattiche per raggiungere gli obiettivi di marketing.
- c) Trascurare il budget per le attività di marketing.
- d) Sottovalutare l'importanza dell'analisi di mercato.

52. Quale ruolo ha il posizionamento di un brand/marchio nella fase di marketing?

- a) Ignorare l'immagine del

marchio.

b) Creare un posto distintivo per un marchio nella mente dei clienti.

c) Trascurare la coerenza del marchio. d) Minimizzare l'importanza dell'identità del marchio.

53. Perché è il customer relationship management (CRM) essenziale nella fase di marketing?

a) Ignorare le interazioni con i clienti. b) Migliorare la soddisfazione e la fedeltà dei

clienti.

soddisfazione e la fedeltà dei clienti.

c) Evitare una comunicazione comunicazione personalizzata.

d) Minimizzare l'importanza del feedback dei clienti.

54. Qual è lo scopo di stabilire degli obiettivi di marketing in questa fase?

a) Lavorare senza obiettivi specifici. b) Guidare e valutare gli sforzi di marketing.

- c) Sottovalutare l'importanza di obiettivi misurabili.
- d) Evitare di allineare le strategie di marketing agli obiettivi aziendali.

55. Come il digital marketing contribuisce alla fase di marketing nel panorama aziendale moderno?

- a) Escludere i canali online.
- b) Connettersi con il pubblico attraverso piattaforme online.
- c) Non considerare la presenza sui social media.
- d) Evitare di utilizzare

la tecnologia per le attività di marketing.

56. Qual è lo scopo di monitorare e analizzare la performance di marketing?

- a) Per evitare di misurare il successo degli sforzi di marketing.
- b) Per prendere decisioni basate sui dati e ottimizzare le strategie.
- c) Non considerare la necessità di di metriche di performance.

d) minimizzare l'importanza delle analisi di marketing.

57. Qual è lo scopo del posizionamento nel mercato nella fase di marketing?

- a) Confondersi con i concorrenti.
 - b) Creare una percezione unica e favorevole di un prodotto o di un marchio nella mente dei consumatori.
 - c) Ignorare le preferenze del pubblico target.
 - d) Evitare le strategie di differenziazione.
- strategie.

58. Perché il feedback dei clienti è importante durante la fase di marketing di un prodotto o di un servizio?

- a) Sottovalutare l'importanza delle opinioni dei clienti.
- b) Evitare di apportare miglioramenti sulla base delle conoscenze dei consumatori.
- c) Identificare le aree da migliorare e soddisfare meglio le esigenze dei clienti.
- d) Escludere la soddisfazione dei clienti dalle considerazioni di

marketing.

59. Come può contribuire il content marketing nella fase di marketing di un business?

- a) Escludere contenuti informativi e coinvolgente.
- b) Fornire informazioni preziose al pubblico di riferimento e costruire l'autorità del marchio.
- c) Evitare le piattaforme digitali.
- d) Trascurare l'importanza dello storytelling

nel marketing.

60. Quale ruolo ha il branding nel marketing di un business?

- a) Non tenere conto della coerenza del marchio.
- b) Creare un'identità distinta, costruire la fedeltà al marchio e differenziarsi dai concorrenti.
- c) Minimizzare l'importanza del riconoscimento del marchio.
- d) Evitare di stabilire legami emotivi con i consumatori.

