



AVVISO DI SELEZIONE PUBBLICA PER TITOLI ED ESAMI, PER L'ASSUNZIONE A TEMPO INDETERMINATO DI 1 ADDETTO, A TEMPO PIENO NEL PROFILO PROFESSIONALE DI IMPIEGATO, (LIVELLO IV), CCNL COMMERCIO, DA INSERIRE NELL'AREA EVENTI, MICE E SERVIZI.

Quesiti predisposti per la prova scritta del giorno 28 ottobre 2024

PROVA 1 (busta estratta)

- 1) Con il termine "segmentazione" si indica:
 - a) il processo di raggruppamento dei consumatori in funzione dei loro bisogni;
 - b) il processo di raggruppamento dei consumatori effettuato senza tenere in considerazione i loro bisogni;
 - c) il processo di suddivisione delle strategie commerciali
- 2) Quale dei seguenti è un esempio di "marketing strategico"?
 - 0 Attività di promozione su social media
 - 1 Definire il posizionamento competitivo dell'azienda sul mercato
 - 2 Gestire la logistica dei prodotti
- 3) Nel MICE un incentive é:
 - a) Una somma di denaro data dall'azienda ai suoi migliori dipendenti
 - b) Un viaggio pagato dall'azienda ai suoi migliori dipendenti
 - c) Un periodo di ferie extra concesse dall'azienda ai propri dipendenti affinché programmino autonomamente un viaggio
- 4) Per organizzare un evento il principale strumento per la pianificazione dei tempi e delle risorse è:
 - a) La SWOT
 - b) L'agenda
 - c) Il GANTT



- 5) Qual è l'obiettivo del revenue management in una struttura ricettiva?
- a) Massimizzare l'occupazione delle camere al prezzo più vantaggioso
 - b) Ridurre il numero di ospiti per avere meno spese
 - c) Offrire sconti fissi su tutte le prenotazioni
- 6) Nel sistema alberghiero europeo l'acronimo FB indica:
- a) La pensione completa
 - b) La mezza pensione
 - c) La camera doppia
- 7) Quali di questi software non serve per preparare una presentazione
- a) Canva
 - b) Powerpoint
 - c) Outlook
- 8) Con quale programma è possibile effettuare l'archiviazione dei dati?
- a) Powerpoint
 - b) Sharepoint
 - c) World
- 9) Quali sono i 3 principali step per l'organizzazione di qualsiasi evento?



PROVA 2

- 1) L'acronimo che indica la vendita ad un cliente aziendale è:
 - a) B2T
 - b) B2C
 - c) B2B

- 2) Alcune delle principali differenze dell'acquirente industriale rispetto a chi compra per consumo diretto sono:
 - a) l'effettuazione di transazioni senza alcun tipo di valore;
 - b) l'effettuazione di un minor numero di transazioni ma basate su ordini di maggior valore
 - c) l'effettuazione di un maggior numero di transazioni ma basate su ordini di minor valore;

- 3) L'acronimo MICE sta per:
 - a) Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions
 - b) Management, Information, Competences, Environment
 - c) Marketing, International, Corporate, Events

- 4) Quale tecnica è efficace per garantire il rispetto dei tempi durante l'evento?
 - a) Invitare solo un numero limitato di persone
 - b) Pianificare dei buffer time tra le attività
 - c) Eliminare le pause

- 5) Con il contratto vuoto per pieno, un tour operator:
 - a) acquista dal fornitore la disponibilità di un certo numero di sistemazioni impegnandosi a pagare il prezzo soltanto in caso di pieno utilizzo.
 - b) acquista dal fornitore la disponibilità di un certo numero di sistemazioni impegnandosi a pagare il prezzo soltanto in caso di utilizzo superiore al 50%
 - c) acquista dal fornitore la disponibilità di un certo numero di sistemazioni impegnandosi a pagare il prezzo pattuito indipendentemente dall'effettivo utilizzo.

- 6) Nel sistema alberghiero europeo l'acronimo HB indica:
 - a) La pensione completa
 - b) La mezza pensione
 - c) La camera doppia



- 7) Quale di queste non è una nota estensione di un file?
- a) .doc
 - b) .pdf
 - c) .pfd
- 8) Se si firma un documento con firma elettronica
- a) non occorre allegare la propria carta di identità
 - b) occorre sempre allegare la propria carta di identità
 - c) è possibile omettere l'allegato soltanto se il destinatario non è un ente pubblico
- 9) Considerando le caratteristiche del Forte di Bard, quali potrebbero essere attualmente i target di riferimento? Perché?

PROVA 3

- 1) L'acronimo che indica la vendita al cliente è:
- a) B2C
 - b) B2T
 - c) B2B



- 2) Quale delle seguenti caratteristiche non appartiene ai requisiti che deve possedere un segmento per essere sfruttato con successo?
 - a) misurabilità;
 - b) eterogeneità.
 - c) omogeneità;

- 3) L'acronimo di contesto che racchiude tutti gli eventi di tipologia business è:
 - a) MICA
 - b) MICE
 - c) SMART

- 4) Qual' è il primo passo nella creazione di un preventivo per un evento?
 - a) Identificare tutte le esigenze del cliente e i servizi richiesti
 - b) Definire autonomamente tutti i dettagli
 - c) Confrontare i prezzi dei fornitori

- 5) Qual' è il vantaggio principale dell'utilizzo di un software CRM in un hotel?
 - a) Ridurre il numero di dipendenti necessari
 - b) Personalizzare la comunicazione con gli ospiti
 - c) Stabilire le corrette tariffe in funzione del periodo e della domanda

- 6) Un gruppo di amici che si reca in Valle d'Aosta per una giornata di sci e rientra a casa la sera costituisce un gruppo di:
 - a) Ospiti
 - b) Turisti
 - c) Escursionisti

- 7) Quali di queste non è una estensione di una immagine
 - a) .jpeg
 - b) .png
 - c) .ppt.



- 8) Un firewall:
- a) E' uno strumento per proteggere la rete informatica ed il proprio pc
 - b) E' uno strumento che accelera il download della posta
 - c) E' un protocollo di navigazione internet
- 9) Il Forte di Bard ed i clienti del futuro: su quale segmento si potrebbe puntare? Quali strumenti e fonti potrebbero essere impiegati per l'analisi? Motivare la risposta
