

ΑΟΔ ΕΠΑΛ 2026

ΦΡΟΝΤΙΣΤΗΡΙΑ ΠΑΠΑΔΕΑ

ΘΕΜΑ Α

Α1

α. Λάθος

β. Λάθος

γ. Σωστό

δ. Σωστό

ε. Σωστό

Α2

β. τριτογενή τομέα παραγωγής

γ. Ε — ομαδικού τύπου

ΘΕΜΑ Β

Β1

α.

Αντικείμενο της λειτουργίας των πωλήσεων είναι να προσελκύσουν και να πείσουν τους καταναλωτές να αγοράσουν τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες της επιχείρησης.

β.

Το προϊόν μπορεί να διανεμηθεί με δύο τρόπους:

Άμεση πώληση: ο καταναλωτής προμηθεύεται το προϊόν απευθείας από τον παραγωγό.

Έμμεση πώληση: η πώληση γίνεται με τη βοήθεια ενδιάμεσων, όπως χονδρέμποροι, λιανοπωλητές, εμπορικοί αντιπρόσωποι ή παραγγελιοδόχοι.

γ.

Τα τρία βασικά στάδια της Διοίκησης των Πωλήσεων είναι:

Προγραμματισμός: περιλαμβάνει την πρόβλεψη πωλήσεων, τον καθορισμό στόχων, τον σχεδιασμό περιοχών πώλησης και τον προσδιορισμό του απαιτούμενου αριθμού πωλητών.

Υλοποίηση του προγράμματος: περιλαμβάνει την επιλογή, πρόσληψη και κατάρτιση των πωλητών, καθώς και την παρακίνηση και τα συστήματα αμοιβών τους.

Αξιολόγηση του αποτελέσματος: περιλαμβάνει διαδικασίες αξιολόγησης, όπως την αξιολόγηση της επίδοσης των πωλητών.

δ.

Η επιτυχής πώληση εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την αποτελεσματική επικοινωνία πωλητή και καταναλωτή, γιατί ο πωλητής πρέπει να κατανοήσει τις ανάγκες του πελάτη, να τον ενημερώσει σωστά, να απαντήσει στις αντιρρήσεις του και να τον πείσει ότι το προϊόν ή η υπηρεσία καλύπτει τις ανάγκες του. Η προσωπική επικοινωνία δημιουργεί εμπιστοσύνη και βοηθά στην ολοκλήρωση της πώλησης.

ΘΕΜΑ Γ

Γ1α — Ανάλυση των Εναλλακτικών Λύσεων

Αφού αναπτυχθούν αρκετές εναλλακτικές λύσεις, γίνεται η ανάλυσή τους. Η ανάλυση περιλαμβάνει την εξέταση των δυνατών και αδύνατων σημείων κάθε πρότασης, δηλαδή τον εντοπισμό των πλεονεκτημάτων και των μειονεκτημάτων που έχει κάθε λύση.

Τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα μπορεί να είναι ποσοτικής φύσεως, όπως κόστος ή αριθμός παραγόμενων μονάδων, ή ποιοτικής φύσεως, όπως ποιότητα γνώσεων, καταλληλότητα προσωπικού ή δυνατότητα εφαρμογής. Η διαφορετική φύση αυτών των στοιχείων κάνει συχνά δύσκολη τη σύγκριση των εναλλακτικών λύσεων μεταξύ τους.

Γ1β — Υλοποίηση της Απόφασης

Η υλοποίηση της απόφασης είναι το τελευταίο βήμα στη διαδικασία λήψης αποφάσεων. Δεν αρκεί να ληφθεί μια απόφαση· πρέπει να εφαρμοστεί στην πράξη και να διαπιστωθεί αν είναι υλοποιήσιμη και αποτελεσματική.

Για να εφαρμοστεί η λύση που επιλέχθηκε, χρειάζεται να καταρτιστεί σχέδιο δράσης. Σε αυτό πρέπει να καθορίζονται οι ενέργειες που θα γίνουν, τα άτομα που θα τις αναλάβουν, ο χρόνος εφαρμογής, οι αρμοδιότητες, οι οδηγίες, οι έλεγχοι και γενικά κάθε λεπτομέρεια που είναι απαραίτητη για την επιτυχή εφαρμογή της απόφασης.

ΘΕΜΑ Δ

Δ1 — Συμπλήρωση πίνακα

Στοιχείο

2023

2024

Τελικά προϊόντα

840

900

Αριθμός εργαζομένων

40

45

Καθαρά κέρδη

250.000

300.000

Χρησιμοποιηθέντα κεφάλαια

1.000.000

1.500.000

Επιδιωκόμενες μονάδες

1.200

1.500

Αποτελεσματικότητα (%)

70%

60%

Παραγωγικότητα Εργασίας

21

20

Οικονομική Αποδοτικότητα

0,25

0,20

Υπολογισμοί:

Αριθμός εργαζομένων 2023:

$$840 / 21 = 40$$

Αποτελεσματικότητα 2023:

$$840 / 1.200 \times 100 = 70\%$$

Οικονομική αποδοτικότητα 2023:

$$250.000 / 1.000.000 = 0,25$$

Χρησιμοποιηθέντα κεφάλαια 2024:

$$300.000 / 0,20 = 1.500.000$$

Επιδιωκόμενες μονάδες 2024:

$$900 / 60\% = 900 / 0,60 = 1.500$$

Παραγωγικότητα εργασίας 2024:

$$900 / 45 = 20$$

Δ2

Ποσοστιαία μεταβολή καθαρών κερδών:

$$(300.000 - 250.000) / 250.000 \times 100 =$$

$$50.000 / 250.000 \times 100 = 20\%$$

Άρα τα καθαρά κέρδη αυξήθηκαν κατά 20%.

Δ3

Αριθμός εργαζομένων 2025:

$$45 + 20\% = 45 \times 1,20 = 54$$

Παραγωγικότητα εργασίας 2025:

$$1.080 / 54 = 20$$

Σχόλιο:

Η παραγωγικότητα εργασίας το 2025 παραμένει ίδια με το 2024, δηλαδή 20 μονάδες ανά εργαζόμενο. Παρότι αυξήθηκαν τα τελικά προϊόντα, αυξήθηκε ανάλογα και ο αριθμός των εργαζομένων, άρα δεν υπήρξε βελτίωση της παραγωγικότητας.

Από ποια κεφάλαια ήταν

Θέμα

Κεφάλαια / Ενότητες

Δυσκολία

Θέμα Α

Λειτουργίες επιχείρησης, αποδοτικότητα/παραγωγικότητα, Weber,

χρηματοοικονομική διοίκηση, οργανισμός που μαθαίνει, τομείς παραγωγής, Vroom-Yetton-Jago

Μέτριο

Θέμα Β

2.6 Διοίκηση Πωλήσεων

Βατό θεωρητικό

Θέμα Γ

3.5 Λήψη Αποφάσεων

Μέτριο προς απαιτητικό

Θέμα Δ

1.5 Αποτελεσματικότητα, Αποδοτικότητα, Παραγωγικότητα

Μέτριο, με αριθμητική προσοχή

