



السؤال الأول: ضع علامة \checkmark أمام العبارات الصحيحة ، وعلامة \times أمام العبارات الخاطئة : (7 درجات)

توضع الإجابات في الجدول التالي :

14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

- 1- () تزداد الحاجة لتنظيم المبيعات بزيادة اتساع المناطق الجغرافية التي تخدمها المنظمة .
- 2- () دخول مناطق بيعية ، أو الانسحاب من مناطق بيعية لاتعد ضمن الأسباب الرئيسية للقيام بتنظيم المبيعات.
- 3- () قبل إجراء تنظيم المبيعات نقوم بتحديد المستويات الإدارية و خطة العمل.
- 4- () تخصص رجال البيع في مجال ما يجعلهم قادرين على تزويد الزبائن بمعلومات عن المنتجات الأخرى
- 5- () ليس الهدف من تنظيم المبيعات تحديد إطار عمل لكل إدارة وعامل في إدارة المبيعات ، وإنما تحديد المؤهلات اللازمة لشغل الوظائف.
- 6- () يعتبر اختيار المناطق البيعية من أهم العوامل التي تساعد الشركات على اكتساب حصة سوقية كبيرة
- 7- () نهتم في اختيار المناطق البيعية بالزبائن الحاليين أكثر من المحتملين ليتم تقديم الخدمات البيعية لهم
- 8- () قد تستند بعض المنظمات في تصميم نقاطها البيعية على التنسيق مع منظمات أخرى.
- 9- () النمط والعادات الشرائية يعتبر من العوامل المتعلقة بطبيعة وأنواع المنتجات عند تصميم المناطق البيعية.
- 10- () عند القيام بتصميم المناطق البيعية تضع إدارة المبيعات البدائل ليتم المفاضلة فيما بينها عند الاختيار
- 11- () مشكلة النقاط البيعية الوسيطة أنها تساهم في رفع التكاليف المتعلقة بإنشاء النقاط البيعية.
- 12- () يستخدم معيار التكيف للمفاضلة بين المناطق البيعية من خلال معرفة العائد على الاستثمار في كل نقطة بيعية.
- 13- () المشكلة الأساسية التي تواجه إدارة المبيعات في إدارة المناطق البيعية هي مشكلة التكاليف.
- 14- () تعتبر المناطق البيعية حجر الأساس في عملية خلق الولاء للزبون.



(5 درجات)

السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة :

توضع الإجابات في الجدول التالي:

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1

- 1- من مواصفات تنظيم المبيعات الجيد التالي ، ما عدا_
 1. المرونة
 2. التنسيق
 3. شمولية الإشراف
- 2- هو تجميع الأعمال والأنشطة المتشابهة والمتجانسة في وحدة إدارية واحدة تسعى لتحديد سبل الإتصال بين هذه الوحدات :
 1. التنظيم
 2. الإدارة الجماعية
 3. الرقابة
- 3- هو من أنواع التنظيم ، يستخدم في المنظمات التي لديها أنواع مختلفة من المنتجات والزبائن والمناطق الجغرافية الواسعة:
 1. التنظيم الجغرافي
 2. التنظيم الوظيفي
 3. التنظيم المركب
- 4- المنظمات التي تتعامل بسلع التسوق أو السلع الخاصة تتبع إستراتيجية :
 1. التغطية الجغرافية المحددة
 2. التغطية الجغرافية الواسعة
 3. الإستراتيجيتان معا
- 5- من خصائص المناطق البيعية الزمانية :
 1. حجم المبيعات في المنطقة البيعية
 2. حجم العمل في المنطقة البيعية
 3. الوقت اللازم للزيارات والاتصالات للزبائن في المناطق البيعية.
- 6- من العوامل المتعلقة بطبيعة وأنواع المنتجات والتي تؤثر في تصميم المناطق البيعية :
 1. سعر المنتج
 2. المواصفات التقنية والفنية للسلعة
 3. الاثنان معا.
- 7- تعتبر المرحلة التي تتضمن كافة الوسائل الممكنة والمتاحة لنقل التخطيط إلى الواقع العملي
 1. مرحلة التخطيط
 2. مرحلة التنفيذ
 3. مرحلة الرقابة
- 8- أولى الخطوات المتبعة عند اختيار المناطق البيعية :
 1. تحليل مدى الحاجة لتصميم المناطق البيعية
 2. تحليل حاجات ورغبات المستهلكين
 3. تحديد البدائل المتاحة للمناطق البيعية

9- تهدف عملية تنظيم المناطق البيعية إلى

1. تحديد نطاق العمل 2. تحديد العلاقات التنظيمية 3. الاثنان معا

10- نوع من أنواع الرقابة يهدف لمراقبة التنفيذ لتجنب الوقوع بالانحراف المخطط

1. الرقابة اللاحقة 2. الرقابة الداخلية 3. الرقابة الجارية

(3 درجات)

السؤال الثالث:

لدى إدارة المبيعات النية لإنشاء منطقة بيعية لاستهداف أحد القطاعات السوقية والعمل فيه، ولدى القيام بدراسة هذا القطاع توفر لدى هذه الإدارة أربعة نقاط بيعية هي A,B,C,D تمثل بدائل يتوجب اختيار أحدهما :وتوفرت المعلومات عن المبيعات المتوقعة للسنة القادمة والتكاليف المتوقعة لإنشاء نقطة بيعية كما يلي :

التكاليف المتوقعة لإنشاء كل منطقة بالدينار		قيمة المبيعات المتوقعة لكل منطقة بالدينار	البدائل
تكاليف غير مباشرة	تكاليف مباشرة		
800	5000	31200	A
1000	5000	36000	B
2500	8500	46000	C
5000	14000	94000	D

المطلوب: فاضل بين هذه البدائل ،مع ذكر أيهما أفضل ولماذا باستخدام المعادلة
$$R_i = (S_i - C_i) / C_i$$

إنتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالنجاح والتوفيق