رقم المساق: MGNA4323
اسم المساق : إدارة المبيعات
تاريخ الامتحان:2018/01/11
عدد الأسئلة:(5)أسئلة
زمن الامتحان: ساعتان
استخدام الآلة الحاسبة (نعم)

جامـــعة فـــلســـطين
الامتحان النهائي
للفصل الدراسي الأول
2018-2017

اسم المحاضر : أ. أحمد ابو جزر
أ. حمدان المصري
رقم الطالب:_____
اسم الطالب:_____
الكليـة: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

السؤال الأول: أجب عن الأسئلة التالية: (15 درجة)

أ. **ضع /ي علامة (√) أمام العبارة الصحيحة أو علامة (X) أمام العبارة الخاطئة . ثم انقل/ي الإشارة إلى الجدول المخصص لذلك:** (5 درجات)

1. عملية تقييم النشاط البيعي تهدف إلى مراجعة التكتيكات البيعية.
2. البيع الشخصي عبارة عن نظام تفاعلي غير مباشر بين البائع والمشتري.
3. الدافعية هي حالة من حالات التنافر.
4. تحليل الانحدار البسيط يقوم على العلاقة بين حجم المبيعات كمتغير مستقل والأسعار كمتغير تابع.
5. تُعتبر موازنة المبيعات المكون الأول لموازنة المنظمة الكلية.
6. يُستخدم أسلوب الحالات الدراسية في تأهيل القوى البيعية.
7. تشابه الحافز يُشعر العاملين المميزين بتقدير جهودهم.
8. وفقاً للنظرية الإدراكية عدم إدراك الحافز يولد الاندفاع المطلوب لإنجاز الأعمال.
9. تُعتبر طريقة المرتب الثابت هي الأفضل في سياسات الأجور لأنها تُشعر رجل البيع بالأمان الوظيفي.
10. المرحلة الأولى من مراحل إعداد موازنة المبيعات هي دراسة السوق.

الرقم	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
الإجابة										

ب. **اختار/ي الاجابة الصحيحة مما يلي ثم انقل/ي الإجابة إلى الجدول المخصص لذلك:** (5 درجات)

1. جميعها من نظريات التحفيز ما عدا:
   أ. سلم الحاجات ب. ذات العاملين ج. السلوكية د. حافز الانجاز
2. تُعتبر من الصفات العامة لرجل البيع:
   أ. حسن المظهر ب. قوة الاقناع ج. النضوج د. المهارات المحاسبية
3. موازنة المبيعات تختلف من منظمة إلى أخرى وفقاً:
   أ. حجم المنظمة ب. تنوع المنتجات ج. التغطية الجغرافية د. جميع ما سبق
4. جميعها من الأساليب النوعية للتنبؤ بحجم المبيعات ماعدا :
   أ. طريقة دلفي ب. تقديرات المدراء ج. الطريقة البيانية د. ليس مما سبق
5. من العوامل المؤثرة على فترة التدريب:
   أ. طبيعة المُنتج ب. طبيعة المستهلك ج. قيمة المُنتج د. جميع ما سبق

الرقم	1	2	3	4	5
الإجابة					

رقم المساق: MGNA4323
اسم المساق : إدارة المبيعات
تاريخ الامتحان:2018/01/11
عدد الأسئلة:(5)أسئلة
زمن الامتحان: ساعتان
استخدام الآلة الحاسبة (نعم)

جامـــعة فـــلســـطين
الامتحان النهائي
للفصل الدراسي الأول
2018-2017

اسم المحاضر : أ. أحمد ابو جزر
أ. حمدان المصري
رقم الطالب:_____
اسم الطالب:_____
الكليـة: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

ج. اكتب/ي المصطلح العلمي المناسب لكل مما يلي: **(5 درجات)**

1. (----------) المعايير التي تهدف إلى قياس الصورة الذهنية للمنظمة .
2. (----------) نشاط ترويجي شخصي يتم من خلاله إقناع المستهلك بالسلعة.
3. (----------) العوامل الخارجية المستخدمة لدعم التنافس الإيجابي بين الأفراد.
4. (----------) عملية مبرمجة تحاول الادارة من خلالها تحسين مهارات رجال البيع.
5. (----------) البرامج التدريبية التي تهدف إلي تزويد رجال البيع بالمعلومات والتطورات الحاصلة في السوق.

السؤال الثاني : اذكر/ي كلاً مما يلي: **(11 درجة)**

1. اذكر/ي مراحل العملية البيعية. (3 درجات)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. هناك مجموعة من الأسس التي يجب اتباعها لبناء برنامج تحفيز ناجح اذكرها. (3 درجات)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

3. اذكر/ي مراحل إعداد البرامج التدريبية. (3 درجات)

.....
.....
.....
.....
.....
.....

4. تساعد موازنة المبيعات ادارة المنظمة في تحقيق مجموعة من الغايات اذكرها. (2 درجة)

.....
.....
.....
.....
.....

رقم المساق: MGNA4323
اسم المساق : إدارة المبيعات
تاريخ الامتحان:2018/01/11
عدد الأسئلة:(5)أسئلة
زمن الامتحان: ساعتان
استخدام الآلة الحاسبة (نعم)

جامـــعة فـــلســـطين
الامتحان النهائي
للفصل الدراسي الأول
2018-2017

اسم المحاضر : أ. أحمد ابو جزر
أ. حمدان المصري
رقم الطالب:_____
اسم الطالب:_____
الكليـة: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

السؤال الثالث : قارن/ي بين كل مما يلي: (4 درجات)

العوامل الوقائية	العوامل الدافعة
الوصف الوظيفي	**المواصفات الوظيفية**

السؤال الرابع: وضح/ي كلاً مما يلي: (10 درجات)

أ. في إطار سعي إدارة الجامعة فلسطين إلى تصميم نظام للمكافآت والتعويض طلبت منك إدارة الجامعة مساعدتها في تصميم هذا النظام، وضح/ي كيف يمكنك القيام بذلك؟ (5 درجات)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ب. توجد عدة مؤشرات يتم على ضوئها تحديد الاحتياجات التدريبية، وضح/ي ذلك؟ (5 درجات)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

السؤال الخامس: أجب/ي عن الأسئلة التالية: **(10 درجات)**

أ. إذا علمت أن عدد العملاء الحاليين لسنة 2010 للشركة المتحدة هو180 عميل وأن عدد العملاء المتوقعين لسنة 2011 هو 950 عميل وأن عدد الزيارات لكل عميل هو 12 زيارة في السنة ومتوسط وقت الزيارة هو 0.8 ساعة لكل زبون وأن الوقت الفعلي المتاح لكل رجل بيع هو 4 ساعات يومياً وأن عدد أيام العمل في السنة هو 250 يوم، **حدد/ي حجم القوى البيعية التي تحتاجها الشركة في عام 2011؟** (5 درجات)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ب. اذا علمت أن مبيعات شركة بيونير لمنتج الصلصة لخمس سنوات مضت هي كما يلي: (5 درجات)

السنة	المبيعات الفعلية بالألف
2006	130
2007	90
2008	160
2009	140
2010	110

المطلوب / التنبؤ بالمبيعات لعامي 2011 ، 2012 مستخدماً أسلوب الانحدار البسيط؟

السنة				
2006				
2007				
2008				
2009				
2010				
المجموع				

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالتوفيق والنجاح