



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

رقم المساق: MGNA4323
اسم المساق : إدارة المبيعات
تاريخ الامتحان: 2017/10/
عدد الأسئلة: (3) أسئلة
زمن الامتحان: ساعة واحدة
استخدام الآلة الحاسبة (لا)

(6 درجات)

السؤال الأول: أجب عن الأسئلة التالية:

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

1. وظيفة البيع تعتبر المحرك الرئيسي لأنشطة المنظمة الانتاجية والتسويقية.
2. إدارة التسويق في طبيعتها أعم وأشمل من إدارة المبيعات من حيث المهمات والأنشطة.
3. يعتبر التنظيم الجغرافي من أكثر أشكال التنظيم شيوعاً واستخداماً.
4. كلما كان نطاق الاشراف واسعاً كلما قل عدد المستويات الإدارية في الهيكل التنظيمي.

4	3	2	1	الرقم
				الإجابة

(2 درجة)

ب. اختر/ي الاجابة الصحيحة مما يلي:

1. المفهوم الذي يقوم على فكرة إنتاج أكبر قدر ممكن من السلع هو المفهوم:
أ. الإنتاجي ب. السلعي ج. البيعي د. التسويقي
2. التوسع في فتح أسواق خارجية هو :
أ. هدف ب. استراتيجية ج. تكتيك د. رسالة
3. تتضح أهمية إدارة المبيعات في الأسواق التي تتسم ب:
أ. تنوع المنتجات ب. عدم الاستقرار ج. المنافسة الشديدة د. جميع ما سبق
4. من خصائص مدير المبيعات الناجح القدرة على :
أ. التخطيط ب. العمل في إطار شمولي ج. (أ+ب) د. ليس ما سبق

4	3	2	1	الرقم
				الإجابة

(2 درجة)

ج. اكتب/ي المصطلح العلمي المناسب لكل مما يلي:

1. (-----) الإدارة التي تهدف إلى تحقيق الأهداف البيعية للمنظمة بكفاءة وفاعلية.
2. (-----) الصفات الواجب توافرها في شاغر الوظيفة.
3. (-----) العملية التي تشمل على استخدام، اختيار، تدريب، تحفيز وتقويم رجال البيع.
4. (-----) العملية التي تعمل على تشخيص مشاكل المنظمة المتعلقة بديمومة عمل إدارة المبيعات والبحث عن الحلول اللازمة لمعالجتها.



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

رقم المساق: MGNA4323
اسم المساق : إدارة المبيعات
تاريخ الامتحان: 2017/10/
عدد الأسئلة: (3) أسئلة
زمن الامتحان: ساعة واحدة
استخدام الآلة الحاسبة (لا)

(4 درجات)

السؤال الثاني: وضح الفرق بين كلاً مما يلي :

الخطة التكتيكية	الخطة الاستراتيجية
التقسيم على أساس العملاء	التقسيم الجغرافي

(5 درجات)

السؤال الثالث: أجب/ي عن كل مما يلي:

(2 درجة)

1. اذكر/ي مواصفات تنظيم المبيعات الجيد ؟

.....

.....

.....

.....

.....

(3 درجات)

2. وضح/ي أهداف إدارة المبيعات مبيناً العوامل المؤثرة في تحقيقها؟

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالتوفيق والنجاح