



(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

(2 درجة)

الجدول المخصص لذلك:

1. ترابط أهداف المنظمة أحد أهم المبادئ المعرفية الواجب توافرها من أجل التصميم الجيد لنقاط البيع.
2. الاختلاف الثقافي والسلوكي والاجتماعي لقوى البيع لا يؤثر على مستوى تنظيم الجهود البيعية.
3. تعتمد الأساليب النوعية في التنبؤ بالمبيعات على الإدراك الحسي.
4. المنظمات التي تتعامل بالسلع الميسرة تتبع استراتيجية التغطية الانتقائية من خلال نقاط بيعية مختارة ضمن مناطق جغرافية محدودة.

الرقم	1	2	3	4
الإجابة				

(2 درجة)

ب. اختار/ي الإجابة الصحيحة مما يلي ثم انقل/ي الإشارة إلى الجدول المخصص لذلك:

1. من الأسباب التي تؤدي إلى عدم تجانس الأنشطة داخل النقاط البيعية:
 - أ. التوزيع والتحويل
 - ب. خدمة ما بعد البيع
 - ج. التخصص والتأهيل
 - د. حجم المبيعات
2. من قرارات المدي المتوسط التي تعتمد علي عملية التنبؤ بالمبيعات :
 - أ. حجم العمالة
 - ب. نوع السلع
 - ج. موقع المشروع
 - د. وسائل الاعلان
3. من أسباب تنظيم المبيعات:
 - أ. تنوع المنتجات
 - ب. حجم الزبائن
 - ج. التطور التكنولوجي
 - د. جميع ما سبق
4. نجاح خطة المبيعات ينحصر بمؤشرين هما :
 - أ. فهم أهداف المبيعات
 - ب. تمييز أهداف المبيعات
 - ج. (أ + ب)
 - د. ليس مما سبق

الرقم	1	2	3	4
الإجابة				

(2 درجة)

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

1. (-----) منطقة جغرافية مرتبطة بعدد من العملاء الحاليين أو المحتملين ولا ترتبط بحدود سياسية.
2. (-----) تخمين أو تقدير كمية أو قيمة المبيعات في المستقبل.
3. (-----) المفهوم الذي يقوم علي فكرة التركيز علي جودة السلعة.
4. (-----) منظمات مستقلة غير تابعة للمنظمة تتعامل بتشكيلة واسعة من المنتجات المتشابهة والمنافسة لمنتجات المنظمة.

