



## السؤال الأول : ضع/علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وعلامة (X) أمام العبارة الخاطئة: ( 5 درجات )

1	موازنة المبيعات تعتبر معيار للعمل في المستقبل تدير عليها المنظمة وهي أداة رقابية تقيس المبيعات الفعلية بحجم المبيعات المقدرة سابقاً.	( )
2	لرجال البيع دور في خفض مستوى الأسعار وبالتالي تخفيض حالة التضخم.	( )
3	تركز وظيفة البيع على احتياجات السوق بينما تركز وظيفة التسويق على احتياجات الشركة.	( )
4	تطبيق المركزية واللامركزية في المنظمة يعتبر قضية نسبية تعتمد على طبيعة النشاط وحجمه في المشروع وفي الغالب يكون هناك دمج بين الأسلوبين.	( )
5	طبقاً لمبدأ وحدة الأمر، يجب أن يتلقى المرؤوس الأمر من رئيس واحد فقط.	( )
6	في التقسيم على أساس المنتج، يتم تخصيص رجال البيع وتوزيعهم على أساس المنتجات وهذا التقسيم يؤدي إلى تخفيض كلفة البيع في المشروع.	( )
7	وظيفة التسويق هي مسئولية كل موظف في الشركة ولا تقتصر على دائرة التسويق فقط.	( )
8	لا يوجد نموذج تنظيمي يمكن تعميمه على جميع المؤسسات بل إن لكل منظمة وحسب طبيعة أعمالها تنظيم يتلاءم معها.	( )
9	المواقع الاستشارية هي التي تقع على الهيكل التنظيمي وتحدد من خلالها السلطات والمسؤوليات وتدفق السلطة من أعلى إلى أسفل.	( )
10	التقسيم على أساس العملاء يحقق الولاء من قبل العملاء نحو الشركة ويؤدي لتقديم أفضل الخدمات.	( )

## السؤال الثاني : اختر الإجابة الصحيحة مما يلي ( أ ، ب ، ج ، د، أو ه ) : ( 5 درجات )

## 1 -أولى الخطوات المتبعة في تنظيم إدارة المبيعات :

- تحليل الأهداف التسويقية ودراستها.
- تحليل رسالة المؤسسة وأهدافها العامة ودراستها.
- تحديد الأنشطة البيعية اللازمة لتحقيق الأهداف البيعية.
- تحليل الأهداف البيعية ودراستها.

## 2 -من مواصفات التنظيم الجيد :

- قادراً على الاستجابة لتلك التغيرات في الظروف المحيطة.
- يسمح هذا التنظيم بالتنسيق والاتصال بين الوحدات والأنشطة والأقسام على مستوى الوظيفة البيعية.
- وضوح خطوط السلطة والمسؤولية وجودة عملية الاتصال داخل الإطار التنظيمي.
- جميع ما سبق.



3- عناصر المزيج التسويقي هي:

- أ. السلعة ، الترويج ، الإعلان ، السعر .
- ب. السلعة ، الترويج ، السعر ، التوزيع .
- ج. السلعة ، البيع الشخصي ، السعر ، الترويج .
- د. السلعة ، الترويج ، السعر ، الدعاية والإعلان .

4 - من أهمية عملية البيع للاقتصاد القومي:

- أ. يخلق مجموعة من المنافع الزمانية والمكانية وغيرها.
- ب. خفض مستوى الأسعار وبالتالي تخفيض حالة التضخم.
- ج. يساعد على زيادة الطلب الكلي في الدولة.
- د. جميع ما سبق.
- هـ. لا شيء مما سبق.

5- التقويم والرقابة على رجال البيع يتضمن:

- أ. تطوير معايير للقياس ومقارنة الأداء الفعلي بالأداء المخطط وكشف الانحرافات والقيام بالإجراءات التصحيحية اللازمة.
- ب. تحليل العمل ووصفه وتحديد الشروط والمعايير المطلوبة لشغل وظيفة البيع والبحث عن مصادر التوظيف المناسبة واختيار رجال البيع الأفضل.
- ج. البحث باستمرار عن المكافآت التي تحفز جهود البيع لدى رجال البيع من خلال تصميم نظام تعويض فعال.
- د. مشاركة رجال البيع في وضع الأهداف البيعية وتحديد الحصص البيعية والمناطق البيعية.

