

اسم المحاضر: د. مازن رحمي / د. حاتم عسفة
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: إدارة المال و الأعمال
القسم / التخصص : إدارة أعمال

جامعة فلسطين



الامتحان النصف الثاني
للفصل الدراسي الأول
2018 - 2019

رقم المساق: MGNA 4323
اسم المساق: إدارة مبيعات
تاريخ الامتحان: 27 / 11 / 2018
عدد الأسئلة: (3)
زمن الامتحان: ساعة

مجموع الدرجات الكلي: 15 درجة

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

1	بعد قيام المنظمة بتقدير الطلب الكلي للسوق الذي تنتمي إليه تقوم بالتنبؤ بالحالة الاقتصادية العامة.	()
2	رجال البيع المتخصص يقوم بتقديم السلع الجديدة في السوق و يعمل على تنشيط البيع على السلعة ومن ثم يبيع السلعة فعلاً إلى العملاء.	()
3	التنبؤ بالمبيعات يساعد على تحديد الحصص البيعية وبالتالي محاسبة رجال البيع.	()
4	معدل دوران العمل يكون مرتفعاً في حالة الاعتماد على خريجين الجامعات كمصدر لتوفير رجال البيع.	()
5	طبيعة عملاء المشروع ونوعيتهم من الأمور المعتمد عليها عند اختيار رجال البيع.	()
6	على رجل البيع أن يعرف المواد الأولية التي تدخل في تركيب السلعة وكذلك طرق التصنيع المستخدمة.	()
7	نستخدم الأساليب الكمية للتنبؤ بالمبيعات في حال عدم توفر الوقت لجمع البيانات وتحليلها أو عدم توفر معلومات حديثة.	()
8	المقابلات غير الموجهة يتم فيها طرح أسئلة معدة مسبقاً مع المتقدم للوظيفة مما يوفر حرية أكبر للمتقدم أن يعبر عن رأيه.	()
9	الإعلان بالصحف من أكثر طرق التوظيف التي توفر العدالة والمساواة أمام المتقدمين للوظيفة.	()
10	ممكن قياس فاعلية التدريب لرجال البيع من خلال استطلاع آراء المدربين في البرنامج التدريبي.	()

السؤال الثاني : إن المبيعات الفعلية لشركة النهضة هي كما هو موضح في الجدول التالي: (4 درجات)

الشهر	1	2	3	4	5	6
المبيعات الفعلية	100	120	150	200	220	270

(المطلوب: 1) باستخدام المتوسطات المتحركة لثلاث فترات ،تنبأ بمبيعات شهر 9.

(2) باستخدام المتوسطات المتحركة لفترتين ،تنبأ بمبيعات شهر 9.

اسم المحاضر: د. مازن رحمي / د. حاتم عسفة
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: إدارة المال و الأعمال
القسم / التخصص : إدارة أعمال

جامعة فلسطين



الامتحان النصفالي الثاني
للفصل الدراسي الأول
2018 - 2019

مجموع الدرجات الكلي: 15 درجة

رقم المساق: MGNA 4323
اسم المساق: إدارة مبيعات
تاريخ الامتحان: 27 / 11 / 2018
عدد الأسئلة: (3)
زمن الامتحان: ساعة

ب. اشرح/ي العوامل التي تؤثر في اختيار المنظمة لمصادر التوظيف.

ج. اذكر/ي كافة المواضيع التي يجب أن يغطيها برنامج التدريب لرجال البيع.

انتهت الأسئلة ☺

نتمنى لكم النجاح والتوفيق