



أجب عن الأسئلة التالية:

السؤال الأول:
(15 درجة)

لم تعد المشكلة الأساسية التي تواجهها المؤسسات والشركات في الوقت الحالي هو إنتاج السلع أو تقديم الخدمات للجمهور ، وإنما أصبحت المشكلة الأساسية هو القدرة على تسويق هذه السلع والخدمات وتقديمها للجمهور المستهدف وأقامه علاقة جيدة معه والحفاظ عليها حتى بعد أتمام عملية البيع.

في ضوء ذلك تكلم عن :

- 1 - خصائص التسويق .
- 2 - الفرق بين التسويق والبيع .
- 3 - أسباب اهتمام الشركات والمؤسسات بالتسويق .

السؤال الثاني:
(15 درجة)

شكلت الاتصالات التسويقية المتكاملة نموذجاً جديداً في علوم الاتصال في المؤسسات والشركات وذلك لإنجاح العملية الاتصالية مع الجمهور المستهدف سواء الداخلي أو الخارجي. في ضوء ذلك تكلم عن :

- 1 - العوامل المؤثرة على استخدام أدوات الاتصال التسويقي المتكامل.
- 2 - القواعد الأساسية لاستخدام الاتصالات التسويقية المتكاملة.

السؤال الثالث:
(20 درجة)

يوجد العديد من الأدوات والوسائل الاتصالية التي تستخدمها المؤسسات والشركات في التواصل مع الجمهور المستهدف لتحقيق أهدافها التسويقية. اشرح العبارة السابقة موضحاً:

- 1 - مزايا البيع الشخصي .
- 2 - أهمية تنشيط المبيعات .
- 3 - فوائد التسويق الإلكتروني .

السؤال الرابع:
(10 درجة)

اذكر كل من :

- 1 - مراحل تطوير الخدمات الجديدة في المؤسسات والشركات .

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
الفصل الدراسي الثاني
2014-2013

اسم المحاضر: د ابراهيم المصري

رقم الطالب: _____

اسم الطالب: _____

الكلية: كلية الاتصال

القسم / التخصص: _____ الاتصال

استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

رقم المساق:

اسم المساق: العلاقات الدولية

تاريخ الامتحان: 2014/5/28

عدد الأسئلة: (4) أسئلة

زمن الامتحان: ساعتين

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالنجاح والتوفيق