

اسم المحاضر: د. ثري جابر
أ. محمد لافي

جامعة فلسطين



الامتحان الرئفي
الفصل الدراسي الثاني
2014-2013

رقم المساق: DMAR1301

اسم المساق: مبادئ التسويق

تاريخ الامتحان: 2014/03/22

عدد الأسئلة: (4) أسئلة

زمن الامتحان: ساعة

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

رقم الطالب: _____

اسم الطالب: _____

الكلية: الدبلوم المتوسط

القسم / التخصص: _____

استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

أجب عن جميع الأسئلة

السؤال الأول: ضع علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة وعلامة (×) أمام العبارة الخاطئة (5 درجات)

- () تعتبر الدعاية والاعلان من عناصر المزيج التسويقي.
- () من أهمية التسويق أنه يعمل على إيجاد الكثير من فرص التوظيف أمام أفراد المجتمع.
- () التكامل الرأسي إلى الأمام يعني ملكية المنظمة لمصادر التوريد أو زيادة السيطرة عليها.
- () من مراحل الشراء النهائي تحديد الحاجة والبحث عن المورد
- () تعمل وظيفة النقل على إيجاد المنفعة المكانية.
- () الوسطاء الوكلاء يمتلكون السلعة أما الوسطاء التجار فوظيفتهم إيجاد مشتري مقابل عمولة.
- () محور التركيز في المفهوم البيعي المستهلك.
- () من أهداف التسويق المحافظة على المركز التنافسي للمنظمة.
- () يعتبر المورد من عوامل البيئة الخارجية الجزئية التي تؤثر بشكل غير مباشر على قدرة المنظمة في خدمة أسواقها.
- () يعتبر كل من الدوافع والجماعات المرجعية من المؤثرات الاجتماعية والحضارية.

السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة مما يأتي: (5 درجات)

1- يعتبر البيع الشخصي عنصر من عناصر المزيج:

- أ- السلعي
ب- التوزيعي
ج- الترويجي
د- التسويقي

2- من وظائف التسويق التسهيلية:

- أ- البحث التسويقي
ب- تحمل المخاطر التسويقية
ج- التمويل
د- جميع ما ذكر

3- من أدوار الشراء عند المستهلك النهائي ما عدا:

- أ- المؤثر في قرار الشراء
ب- متخذ قرار الشراء
ج- المبادر في طرح فكرة الشراء
د- المتابع لعملية الشراء

4- من عناصر المزيج التسويقي:

- أ- السلعة والدعاية
ب- السعر والاعلان
ج- التوزيع والسعر
د- ليشس مما ذكر

5- تبدأ مراحل الشراء الصناعي ب:

- أ- البحث عن المورد
ب- تحديد الحاجة
ج- اتخاذ قرار الشراء
د- اختيار المورد

(درجتان)

السؤال الثالث: عرف كلاً مما يأتي:

الفرصة التسويقية:

المفهوم التسويقي الحديث:

المستهلك النهائي:

المشتري الصناعي:

ب- أذكر العوامل المؤثرة في الشراء في الأسواق الصناعية (درجتان)

ج- فرق بين المفهوم البيعي والمفهوم التسويقي من حيث (الهدف - الوسيلة - التركيز) (3 درجات)

انتهت الأسئلة
تمنياتنا للجميع بالتوفيق والنجاح