



رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

السؤال الأول: أجب عن الأسئلة التالية: (19 درجة)

- أ. ضع علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة أو علامة (X) أمام العبارة الخاطئة . ثم انقل الإشارة إلى الجدول المخصص لذلك: (10 درجات)
1. يوضح الطلب المرن أن أي تغيير في السعر يتبعه تغير أقل في الكمية المطلوبة.
 2. ينطوي قرار شراء السلع الميسرة على قدر كبيرة من الانتقائية.
 3. في الأسواق الاستهلاكية يتم شراء السلعة بهدف إعادة استخدامها.
 4. تُوجه الأنشطة الترويجية للمستهلك الفعلي فقط.
 5. تختلف وسائل ترويج الخدمات عن وسائل ترويج المنتجات المادية.
 6. يمثل الغلاف مصدر وعي استهلاكي بالنسبة للمستهلك.
 7. هناك علاقة تبادلية تفاعلية بين عناصر المزيج التسويقي.
 8. تُعد قيمة المنتج جوهر عملية التبادل.
 9. قنوات التوزيع للسلع الصناعية تكون أقل طولاً من قنوات التوزيع للسلع الاستهلاكية.
 10. السعر هو أحد المكونات الرئيسية لمعادلة الربح.

الرقم	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
الإجابة										

ب. اختار/ي الإجابة الصحيحة مما يلي: (5 درجات)

1. عمليات اتصال اقناعي تستهدف التأثير على المستهلك لاستمالة سلوكه الشرائي هي:
أ. التسويق ب. التوزيع ج. بحوث التسويق د. الترويج
2. المعلومات اليومية حول التغيرات الحاصلة في الوسط التسويقي هي:
أ. الاستخبارات التنافسية ب. بحوث التسويق ج. نظام المعلومات التسويقية د. ليس مما سبق
3. المتاجر التي تقوم بشراء المنتجات وإعادة بيعها لتجار التجزئة هي متاجر:
أ. جملة ب. دفع نقدي ج. متعهدوا طلبات د. جميع ما سبق
4. عند شراء المرأة لفستان فاخر بموضة جديدة يتوقع أنها سوف تحصل على حاجة:
أ. الحماية ب. التفاخر والجاذبية ج. الانتماء لطبقة اجتماعية معينة د. جميع مما سبق
5. جميعها من عناصر المزيج الترويجي ما عدا:
أ. الإعلان ب. تنشيط المبيعات ج. البيع الشخصي د. تصميم المنتج

الرقم	1	2	3	4	5
الإجابة					

اسم المحاضر: أ. يوسف الاغا، أ. حمدان
المصري أ. كريم عكاشة

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
للفصل الدراسي الثاني
2017-2016

رقم المساق: MGNA2304

اسم المساق : تسويق

تاريخ الامتحان: 2017/05/

عدد الأسئلة: (4) أسئلة

زمن الامتحان: ساعتان

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

(4 درجات)

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

1. (-----) نشاط ذو اتجاهين يهدف إلى تحقيق فهم مشترك بين المنظمة وجمهورها.
2. (-----) جميع النشاطات المتعلقة بتصميم ونتاج حافظات للمنتجات.
3. (-----) منفعة مدركة بالحواس قابلة للتبادل لا يترتب عليها ملكية.
4. (-----) سلسلة من المنظمات أو الأشخاص الذين يشاركون في تدفق المنتجات من المنتج إلى المستهلك

(6 درجات)

السؤال الثاني: وضح الفرق بين كلاً مما يلي:

استراتيجية الدفع	استراتيجية السحب
سياسة كشط السوق	سياسة اختراق السوق
سلع التسوق	السلع الخاصة

(10 درجات)

السؤال الثالث: اذكر/ي كل مما يلي:

(4 درجات)

1. خطوات اختيار القناة التوزيعية المناسبة.

.....
.....
.....
.....

(درجتان)

2. أنواع البيع الشخصي.

.....
.....

اسم المحاضر: أ. يوسف الاغا، أ. حمدان
المصري أ. كريم عكاشة

رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: _____
القسم / التخصص: _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
للفصل الدراسي الثاني
2016-2017

رقم المساق: MGNA2304
اسم المساق: تسويق
تاريخ الامتحان: 2017/05/
عدد الأسئلة: (4) أسئلة
زمن الامتحان: ساعتان
استخدام الآلة الحاسبة (لا)

(4 درجات)

3. خصائص الخدمة.

(15 درجة)

السؤال الرابع: : أجب عن ثلاثة أسئلة فقط من الأسئلة التالية :

1. تكمن أهمية قنوات التوزيع في قدرتها على تقليل الفجوة بين المنتج والمستهلك، ناقش هذه العبارة.

2. تؤثر دورة حياة السلعة على طبيعة المزيج الترويجي، وضح ذلك.

اسم المحاضر: أ. يوسف الاغا، أ. حمدان
المصري أ. كريم عكاشة

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
للفصل الدراسي الثاني
2016-2017

رقم المساق: MGNA2304

اسم المساق : تسويق

تاريخ الامتحان: 2017/05/

عدد الأسئلة:(4) أسئلة

زمن الامتحان: ساعتان

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

3. تمر دورة حياة المنتج بمراحل مختلفة، وضح هذه المراحل باختصار مع الرسم.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

4. تحدث/ي عن أهم الانتقادات التي وُجّهت لعلم التسويق.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالتوفيق والنجاح