

اسم المحاضر : د. نادر أبو شرخ
أ. حمدان المصري

جامعة فلسطين



الامتحان النصفى (الأول)
للفصل الدراسي الثاني
2018-2017

رقم المساق: MGNA2304

اسم المساق : تسويق

تاريخ الامتحان: 2018/03/

عدد الأسئلة: (2) أسئلة

زمن الامتحان: ساعة واحدة

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

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

(6 درجات)

السؤال الأول: أجب عن الأسئلة التالية:

أ. ضع / ي علامة (√) أمام العبارة الصحيحة أو علامة (X) أمام العبارة الخاطئة . ثم انقل/ي الإشارة إلى الجدول المخصص لذلك: (2 درجة)

1. قيم ومعتقدات المستهلك هي التي تعكس سلوكه الشرائي.
2. نجاح منظمات الأعمال يتوقف علي مدى قدرتها في تكيف مزيجها التسويقي مع مراحل الدورة الاقتصادية.
3. يُعتبر المنافسون هم الحلقة الأهم في نظام تشكيل وتوزيع القيمة الاستهلاكية لكل شركة.
4. الإشباع يؤدي إلى المنفعة.

الرقم	1	2	3	4
الإجابة				

ب. اختار/ي الإجابة الصحيحة مما يلي ثم انقل/ي الإشارة إلى الجدول المخصص لذلك: (2 درجة)

1. جميعها من محاور التسويق الاجتماعي عدا:

أ. الرفاهية الاجتماعية ب. المنفعة ج. الربحية د. الإشباع

2. فتح سوبر ماركت 24 ساعة يعطي منفعة:

أ. شكلية ب. مكانية ج. زمانية د. ليس مما سبق

3. من عناصر البيئة التسويقية الجزئية:

أ. البيئة الطبيعية ب. البيئة الثقافية ج. الجمهور د. جميع ما سبق

4. ركزت مرحلة المفهوم التسويقي على:

أ. القوى البيعية ب. المستهلك ج. المنتج د. العملية الانتاجية

الرقم	1	2	3	4
الإجابة				

(2 درجة)

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

- 1 (-----) نشاط انساني موجه إلى إشباع الحاجات والرغبات من خلال عملية التبادل.
- 2 (-----) شركات تقدم منتجات مشابهة لمنتجات الشركة أو يمكن أن تحل بدلاً عنها.
- 3 (-----) سلوك الحصول على شيء مرغوب من فرد أو منظمة ما في مقابل تقديم شيء مرغوب آخر.
- 4 (-----) مجموعة من العوامل والمتغيرات أو الظروف أو القيود التي تحدد سلوك المنظمة أو طرق التصرف اللازمة لنجاحها وبقائها أو تحقيق أهدافها.

اسم المحاضر : د. نادر أبو شرخ
أ. حمدان المصري

جامعة فلسطين



الامتحان النصفى (الأول)
للفصل الدراسي الثاني
2018-2017

رقم المساق: MGNA2304

اسم المساق : تسويق

تاريخ الامتحان: 2018/03/

عدد الأسئلة: (2) أسئلة

زمن الامتحان: ساعة واحدة

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

رقم الطالب: _____

اسم الطالب: _____

الكلية: _____

القسم / التخصص : _____

استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

(9 درجات)

السؤال الثاني: أجب عن الأسئلة الآتية :

(3 درجات)

أ. تتبع منظمات الاعمال استراتيجيات مختلفة في التعامل مع الفرص السوقية وضح/ي ذلك.

(3 درجات)

ب. تحدث/ي بإيجاز عن عوامل البيئة التسويقية الكلية حسب معدل التأثير.

(3 درجات)

ج. وضح /ي بإيجاز مفهوم المزيج التسويقي موضحاً عناصره.

انتهت الأسئلة

مع تمنياتنا لكم بالتوفيق والنجاح