

اسم المحاضر : أ. حمدان المصري
أ. رائف بركة
أ. فاطمة العاصي

جامعة فلسطين



الامتحان النصفى (الثاني)
للفصل الدراسي الثاني
2019-2018

رقم المساق: MGNA2304

اسم المساق : تسويق

تاريخ الامتحان: 2019/04/18

عدد الأسئلة: (3) أسئلة

زمن الامتحان: ساعة واحدة

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

رقم الطالب: _____

اسم الطالب: _____

الكلية: _____

القسم / التخصص : _____

استخدام المعاجم أو القواميس (لا)

السؤال الأول: أجب عن الأسئلة التالية: (6 درجات)

أ. ضع /ي علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة أو علامة (X) أمام العبارة الخاطئة . ثم انقل/ي الإشارة إلى

الجدول المخصص لذلك: (2 درجة)

1. المعتقد هو القوة الداخلية التي تقود الفرد إلى اختيار سلوك معين.
2. يكون الإعلان في مرحلة النضوج إعلان مقارن.
3. تتناسب درجة تحقيق الاشباع المطلوب بالنسبة للمستهلك طردياً مع درجة معرفة جوهر المنتج.
4. نظام المعلومات التسويقي يبدأ بمدراء التسويق وينتهي بمدراء التسويق.

الرقم	1	2	3	4
الإجابة				

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

1. تعتمد جودة وظائف نظام المعلومات التسويقي علي:
أ. طبيعة البيانات ب. العمل المشترك ج. طرق معالجة البيانات د. جميع ما سبق
2. الشخص الذي يمتلك ويستخدم السلعة أو الخدمة بشكل نهائي هو:
أ. مستهلك ب. مشتري ج. مبادر د. ليس مما سبق
3. اذا كانت فئة السلعة وماركتها غير مألوفة بالنسبة للمستهلك فإن سلوكه الشرائي يكون:
أ. روتيني ب. مكثف ج. محدود د. بسيط
4. تعديل المزيج التسويقي من الاستراتيجيات التسويقية المستخدمة في مرحلة:
أ. انحدار المنتج ب. نمو المنتج ج. نضج المنتج د. تقديم المنتج

الرقم	1	2	3	4
الإجابة				

ج. اكتب/ي المصطلح العلمي المناسب لكل مما يلي: (2 درجة)

- 1 (-----) القيمة المضافة على القيمة الفيزيائية لمنتج من المنتجات.
- 2 (-----) ميل الأفراد إلى ملاحظة المنبهات المرتبطة بالحاجة الحالية.
- 3 (-----) بحث تشمل كل ما يتعلق بالقرار الشرائي والعوامل المؤثرة عليه.
- 4 (-----) مجموعة من المفاهيم الإنسانية التي يكونها المجتمع وتنتقل من جيل إلى جيل بصفة محددات وضوابط للسلوك الانساني.

اسم المحاضر : أ. حمدان المصري
أ. رائف بركة
أ. فاطمة العاصي

جامعة فلسطين



الامتحان النصفى (الثاني)
للفصل الدراسي الثاني
2019-2018

رقم المساق: MGNA2304

اسم المساق : تسويق

تاريخ الامتحان: 2019/04/18

عدد الأسئلة: (3) أسئلة

زمن الامتحان: ساعة واحدة

استخدام الآلة الحاسبة (لا)

(3 درجات)

السؤال الثاني: وضح/بي الفرق بين كلاً مما يلي:

الدراسة النوعية للسوق	الدراسة الكمية للسوق	
		1
الادراك	الانتباه	2
السلع المساندة	السلع الانتاجية	3

(6 درجات)

السؤال الثالث: أجب عن الأسئلة الآتية :

(2 درجة)

أ. اذكر/بي مكونات نظام المعلومات التسويقي.

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

(2 درجة)

ب. يُعتبر التغليف مصدر وعي استهلاكي، وضح/بي ذلك.

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

(2 درجة)

ج. تمتلك نظرية المؤثر والاستجابة تأثيراً قوياً علي سلوك المستهلك، وضح/بي ذلك.

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

انتهت الأسئلة

مع تمنياتنا لكم بالتوفيق والنجاح