



الزمن : ساعتان	امتحان : إدارة التسويق	التاريخ : 2016/5/17م
----------------	------------------------	----------------------

أجب عن جميع الأسئلة

**السؤال الأول :-**

ضع علامة ( √ ) امام الاجابه الصحيحة وعلامة ( X ) امام الاجابه الخطا.

1. التسويق عملية نظمية خاصة بتسعير وترويج وتوزيع السلع . ( )
2. ركزت مرحلة التوجه الإنتاجي للتسويق على الاهتمام بالجودة الفنية للسلعة والعلامة التجارية . ( )
3. أهمية عنصر الترويج كأهمية التسويق تماما. ( )
4. أهتمت أساليب التسويق التكاملي بالتركيز على حاجات المستهلك ورغباته. ( )
5. المزيج التسويقي هي العناصر التي لا يمكن لمدير التسويق التحكم فيها واتخاذ قرارات بشأنها . ( )
6. القيمة هي مقياس لدرجة الإشباع المتحققة من شراء المنتج والانتفاع به . ( )
7. يعتمد الأساس الديمغرافي لتجزئة السوق على تحليل المناخ والكثافة السكانية ( )
8. التسويق نشاط ديناميكي يقوم على التبادل والابتكار ويبدأ بعد عملية الإنتاج. ( )
9. الحاجات هي الرغبات . ( )
10. فئة الاصلاحيون فئة تعيش حياة تقليدية لا يشترطون المنتجات ذات العلامة التجارية المعروفة . ( )

**السؤال الثاني :-**

ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة .

1. ركز المفهوم الحديث للتسويق على :
  - أ. كسب رضا العميل .
  - ب. القيام بالحملات الترويجية .
  - ج. دراسة سلوك المستهلك
  - د. الجودة الفنية .

2. من متطلبات السوق :  
 أ. توافر الحاجة  
 ج. كل من أ و ب
3. تسعى المنظمات المختلفة من تجزئة السوق إلى :  
 أ. تحديد القطاعات التسويقية  
 ج. وضع السياسات والبرامج
4. المتظلمون هي فئة اجتماعية تبحث عن .  
 أ. الأمان والضمان  
 ج. المكانة الاجتماعية
5. البيئة التسويقية تتميز بخاصية :  
 أ. التعقيد  
 ج. التأكد وعدم التغير
6. البيئة غير المسيطر عليها تشمل :  
 أ. جميع المتغيرات الخارجية  
 ج. المتغيرات السياسية والاقتصادية
7. تتصف بيئة المعرفة البسيطة :  
 أ. الغموض القليل  
 ج. الشكل التنظيمي المركزي
8. عند اختيار القطاع المستهدف للسوق يخضع ذلك لمعايير منها :  
 أ. الغرض والتهديدات  
 ج. إمكانية وقدرات المنظمة
9. اهتم المفهوم الأخلاقي للتسويق ب :  
 أ. رعاية المجتمع  
 ج. تحقيق العدالة والمساواة الاجتماعية
10. الخواص الغير محسوسة في المنتج تتضمن أشياء مثل :  
 أ. الواجهة والتفاخر  
 ج. التغليف والتمييز
- ب. توافر القدرة المادية  
 د. كل ما ذكر خطأ
- ب. تخفيض التكاليف  
 د. كل ما ذكر صحيح
- ب. الحياة الرمزية .  
 د. كل ما ذكر خطأ
- ب. البساطة  
 د. كل ما ذكر صحيح
- ب. جميع المتغيرات الداخلية  
 د. كل ما ذكر صحيح.
- ب. التغير الضئيل .  
 د. الشكل التنظيمي البيروقراطي .
- ب. المزيج التسويقي للمنظمة .  
 د. كل ما ذكر صحيح .
- ب. احترام الفرد .  
 د. كل ما ذكر خطأ
- ب. اللون والتصميم  
 د. كل ما ذكر صحيح .

### السؤال الثالث :-

رتب القائمة (ب) مع ما يناسبها من القائمة (أ) في (ج)

أ	ج	ب
التوجه الإنتاجي للتسويق		الوسطاء
المفهوم الحديث للتسويق		مستوى الذكاء
التسويق		عناصر يمكن التحكم فيها
التوجه البيعي للتسويق		التغيرات الخارجية
الترويج		الكثافة السكانية
التسويق التفاعلي		الحالة الاجتماعية
البيئة التسويقية		التركيز على الإعلان
المزيج التسويقي		البيئة المسيطر عليها
الهيكل التنظيمي		سيطرة العقلية الهندسية
تجزئة السوق		الدوافع
الأساس السيكوغرافي		دراسة سلوك المستهلك
الأساس الديمغرافي		ترتيب شرائح المستهلكين
الأساس الجغرافي		قيمة العميل
سلوك المستهلك		نشاط ديناميكي
التوزيع		البيع الشخصي

### السؤال الرابع :-

أ. يستمد النشاط التسويقي أهميته من الدور الحيوي الذي يلعبه في حياتنا ناقش ؟

.....

.....

.....

.....

.....





