

بسم الله الرحمن الرحيم

Nile Valley University  
Faculty of Sciences, Technology



جامعة وادي النيل  
كلية العلوم والتقانة

امتحانات إزالة الرسوب للعام ٢٠١١ (المستوي الثاني الفصل الدراسي الثالث قبول ٢٠٠٨)  
دبلوم (جميع التخصصات)

اسم المقرر: إدارة المبيعات

التاريخ/١٧/٤/٢٠١١م

زمن الامتحان :ساعتان

اجب عن جميع الأسئلة

السؤال الأول:-

ضع علامة (✓) امام الاجابة الصحيحة وعلامة (X) امام الإجابة الخطأ:

١. تهتم مرحلة جذب الانتباه بالمقابلة الاولى مع العميل باعتبارها اكثر حساسية واكثر خطورة في العملية البيعية.
٢. يعتبر البيع الشخصي احد عناصر المزيج الترويجي .
٣. تؤثر كل المتغيرات الاقتصادية والثقافية والسياسية على عملية التسويق ويسن لها تأثير على عملية البيع.
٤. عملية التسويق هي جزء من عملية البيع.
٥. الاهداف الكمية تهتم بتحقيق رقم معين من المبيعات اما الاهداف النوعية فتهم بمساعدة المستهلكين وامدادهم بالمعلومات .
٦. الاعلان اكثر تكلفة من البيع الشخصي.
٧. التدريب لا يسد النقص في كفاءة الاداره.
٨. البيع هو التسويق.
٩. الاختيار السليم لرجال البيع يمكن المنشأة من تحقيق معدلات مرتفعة من المبيعات.
١٠. الاشراف الضعيف على رجال البيع لا يؤثر على دوران رجال البيع

السؤال الثاني:-

- أ. عند تعيين رجال البيع هنالك مصادر داخلية (من داخل المنشأة) ومصادر خارجية يعتمد عليها في التعيين .. وضح.
- ب. هنالك أكثر من أسلوب يمكن اتباعه لتنفيذ البرنامج التدريبي .. أشرح ذلك.
- ج. اذكر الوظائف التي يشملها ادارة النشاط البيعى.

السؤال الثالث:-

- أ. ما يقصد بمعدل دوران البيع
- ب. فى شركة (look New) للملابس الجاهزة كان عدد رجال البيع ٢٥٠ رجل بيع وتم فصل ٢٠ مندوب بيع. أحسب معدل الدوران فى هذه الشركة؟
- ج. اذكر مسئوليات مدير المبيعات.

والله التوفيق ،،،