

- B. المستوى النهائي
- C. المستوى العشوائي
- D. المستوى الصناعي

السؤال 16

تتمثل المرحلة الأولى من مراحل إعداد البحث التسويقي في .....

- A. جمع البيانات
- B. تحديد المشكلة
- C. تحليل البيانات
- D. وضع خطة البحث

السؤال 17

4	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
0	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27

○ D. الحاجات

السؤال 41

يركز ..... على دراسة الجماعات والمؤسسات الاجتماعية داخل المجتمع والتي تؤثر على سلوك المستهلك

- A. علم الاجتماع
- B. علم النفس
- C. علم ثقافات الأجناس البشرية
- D. علم الاقتصاد

السؤال 42

ليست من خصائص سلوك المستهلك ما يلي .....

السؤال 38

يقصد بـ ..... الأسلوب المنظم في جمع وتسجيل وتحليل البيانات الخاصة بالمشاكل المتعلقة بتسويق السلع والخدمات

A. بحوث التسويق

B. بحوث العملاء

C. بحوث البيع

D. بحوث الترويج

السؤال 39

يعرف ..... على أنه نشاط تسويقي يتم تدعيمه بالمهارات البيعية من قبل رجال البيع من خلال الممارسة والتجربة لتحقيق مستوى المبيعات المطلوبة

- البيع  
C. التوزيع  
D. الترويج

السؤال 14

تتمثل ..... في مجموعة العوامل والمتغيرات والعناصر والقوى الموجودة خارج المنظمة والتي تخص عدد من المنظمات التي تعمل في مجال معين (قطاع واحد) والتي تعرف ببيئة القطاع

- A. البيئة الاجتماعية  
B. البيئة الخارجية العامة  
C. البيئة الخارجية الكلية  
D. البيئة الخارجية الخاصة

السؤال 18

لا تُعد ..... من المبادئ الأساسية للمنظمات الموجهة بإسعاد العملاء:

- A.  عدم الالتزام بتحويل أقول المنظمة إلى أفعال يدركها العميل
- B.  الاستطلاع المستمر لأراء العميل
- C.  توفير الحرية للعاملين لخدمة العملاء
- D.  خلق رؤية استراتيجية موجهة للحفاظ على العميل

السؤال 19

من عناصر البيئة الداخلية التي يجب تناولها عند دراسة سلوك المستهلك .....

○ D. الأسواق الصناعية

السؤال 34

من بين خصائص الثقافة كل ما يلي عدا .....

○ A. الثقافة لا يمكن قياسها

○ B. الثقافة يمكن تعلمها

○ C. الثقافة هادفة

○ D. الثقافة ديناميكية

السؤال 35

تعريف "حملة ورسالة" للحملة والإرسال، وتعريف "حملة كل الإجابات" للحملة كل الإجابات.

السؤال 39

يعرف ..... على أنه نشاط تسويقي يتم تدعيمه بالمهارات البيعية من قبل رجال البيع من خلال الممارسة والتجربة لتحقيق مستوى المبيعات المطلوبة

○ A. البيع

○ B. الشراء

○ C. الترويج

○ D. الإعلان

الوقت المتبقي: 1 ساعة، 44 دقائق، 20 ثانية (تواني).

حالة إكمال الأسئلة:

السؤال 1

لا تُعد..... من العوامل التي تؤثر على القرار الشرائي للمستهلك:

- A. خصائص المنتجات
- B. طبيعة المشتريين
- C. خصائص الموردين
- D. خصائص المنتجين

السؤال 2

من مبررات مدراء التسويق لدراسة سلوك المستهلك.....

- A. معرفة السوق واختير القطر السوقي المربح
- B. تصيد السوق الكفيرة لطلب شركات شركة
- C. المساعدة في تصيد الأثر السوية السوية
- D. تصيد السوق الكفيرة لطلب الشركات



C. التعليم القسري التقليدي

D. التعلم التجريبي

السؤال 24

يشير ..... إلى الشخص الذي يقوم بدور التحفيز أو التشجيع على شراء أو عدم الشراء مثل الابن الذي يحاول إقناع الأب بشراء سيارة من ماركة معينة

A. المؤثر

B. المنابر

C. المستخدم

D. المقرر

B. الدوافع العاطفية

C. الدوافع الأولية

D. دوافع التعامل

السؤال 44

من الأدوار التي يمارس الفرد في عملية اتخاذ القرار كل ما يلي عدا .....

A. القائم بالتراء

B. محتكر قرار التراء

C. المؤثر في قرار التراء

D. متخذ القرار

السؤال 45

انظر فوق "حفظ وارسال" للحفظ والارسال، وانظر فوق "حفظ كل الاجابات" لحفظ كل الاجابات.

حفظ كافة الاجابات

الأسرة الأم أو الأصلية

D. الأسرة الفرعية

السؤال 10

من أسباب تطور دراسة سلوك المستهلك كل ما يلي عدا .....

A. نمو التسويق الدولي

B. طول دورة حياة المنتجات

C. الاهتمام المتزايد بحماية المستهلك

D. النمو المتزايد لتسويق الخدمات

السؤال 11

يقصد بـ..... كافة الأفعال والتصرفات التي يقوم بها المستهلك قبل وأثناء وبعد عملية الشراء من البحث والشراء

خطأ الإجابة

الإدارة

- B. الإدراك
- C. الاتجاهات
- D. التخصصية

السؤال 20

يقصد بـ ..... هو الذي يتعامل مع المنظمة ويقوم بشراء منتجاتها بغرض الاستهلاك سواء من جانبه أو أفراد أسرته أو أصدقائه وغيرهم من الذي يشتري لهم من أجلهم

- A. الموزع
- B. المستهلك
- C. المشتري الداخلي
- D. العميل الداخلي

السؤال 21

- B. المستهلك النهائي
- C. المشتري التاجر
- D. الموزع

السؤال 32

ليست من بين المنافع التي تحققها دراسة سلوك المستهلك .....

- A. تحديد وتحليل الاحتياجات، ورغبات المستهلك
- B. اكتشاف والتعرف على التهديدات المحيطة
- C. اكتشاف والتعرف على الفرص المتاحة
- D. تقليل الاعتماد بتصميم الخطط والبرامج الترويجية

- B. البيئة الخارجية العامة
- C. البيئة الخارجية الكلية
- D. البيئة الخارجية الخاصة

السؤال 15

من بين أنواع المشتريين كل ما يلي عدا .....

- A. المشتري التاجر
- B. المشتري النهائي
- C. المشتري العشوائي
- D. المشتري الصناعي

انقر فوق "حفظ وإرسال" للحفظ والإرسال. وانقر فوق "حفظ كل الإجابات" لحفظ كل الإجابات.

D. وضع خطة البحث

السؤال 17

تتمثل المرحلة الأولى من مراحل عملية الإدراك .....

- A. اختيار الحواس
- B. استئصال المتغيرات
- C. التعرض للمتغيرات
- D. انتقاء المتغيرات

السؤال 18

لا تُعد ..... من المبادئ الأساسية للمنظمات الموجهة بإسعاد العملاء:

بقي أقل من نصف الوقت. الوقت المتبقي: 59 دقائق، 42 ثانية (توان).

حالة إكمال الأسئلة:

25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
50	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	

2 درجات

السؤال 42

ليست من خصائص سلوك المستهلك ما يلي .....

- A. سلوك متغير
- B. سلوك رتيب
- C. سلوك إنساني
- D. سلوك عشوائي

2 درجات

السؤال 43

تشير..... إلى تلك الدوافع التي تجعل المستهلك الأخير يفكر في شراء سلعة أو خدمة بغض النظر عن الماركة أو الموديل ويكون ذلك عن طريق سلم التفضيل لدى المستهلك ويرتب أولوياته بناء على ذلك



B. المستهلك

C. المشتري الداخلي

D. العميل الداخلي

السؤال 21

يعرف ..... عن أنه هو كل من يتعامل مع المنظمة من الداخل أو الخارج ويفيد المنظمة ويستفيد منها سواء كان عن طريق الشراء أو العمل أو التجارة أو أي مجال آخر من مجالات التعامل

A. المورد

B. العميل

C. الموزع

D. المستهلك المؤسسي

18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27

المسائل

السؤال 40

من العوامل الخارجية المؤثرة في الإدراك .....

- A. مستوى الدخل
- B. مدة المنبه
- C. تخصيص المستهلك
- D. الحاجات

السؤال 41

- B. الاستطلاع المستمر لآراء العميل
- C. توفير الحرية للعاملين لخدمة العملاء
- D. خلق رؤية استراتيجية موجهة للحفاظ على العميل

السؤال 19

من عناصر البيئة الداخلية التي يجب تناولها عند دراسة سلوك المستهلك .....

- A. الأسرة
- B. الإدراك
- C. الاتجاهات
- D. الشخصية

السؤال 20

يقصد بـ ..... هو الذي يتعامل مع المنظمة ويقوم بشراء منتجاتها بغرض الاستهلاك سواء من جانب الأفراد أو المؤسسات.

B. الدوافع النفسية

C. الدوافع الداخلية

D. الدوافع العقلية

السؤال 9

تعرف ..... إنها الأسرة التي يربي فيها المستهلك، ومنها يكتسب العديد من القيم والاتجاهات والأفكار وتتكون من الأب، الأم والأخوة الذين يعيشون مع بعضهم البعض في بيت واحد

A. الأسرة الزوجية

B. العائلة أو الأسرة الممتدة

C. الأسرة الآء أو الأصلية

D. الأسرة الفرعية

التعلم بالتسوية

- B. محتكر قرار الشراء
- C. المؤثر في قرار الشراء
- D. متخذ القرار

السؤال 45

تقوم ..... على أساس دراسة العناصر النفسية للفرد وتأثيرها على سلوكه الشراء ومن بين افتراضاتها أن الفرد يمكنه التعلم من خلال اعتياده على سلوك معين.

- A. النظرية السلوكية
- B. النظرية الاقتصادية
- C. النظرية التسويقية
- D. النظرية السيكلوجية

المصدر: هولي، "حفظ وإرسال" الحفظ والإرسال، وانقر فوق "حفظ كل الإجابات" لحفظ كل الإجابات.

C. العوامل الثقافية

D. العوامل الاقتصادية

السؤال 13

يعرف ..... على أنه تلك العملية الاجتماعية التي من خلالها يستطيع الأفراد والجماعات الحصول على احتياجاتهم ورغباتهم من خلال خلق وتبادل المنتجات والقيمة المقابلة لها

A. التسويق

B. البيع

C. التوزيع

D. الترويج

○ D. المدخل الوصفي

السؤال 37

من بين الاختلافات بين سلوك المستهلك النهائي وسلوك المشترك الصناعي .....

- A. المشتري الصناعي يشتري بكميات كبيرة والمستهلك النهائي يشتري بكميات صغيرة
- B. المشتري الصناعي سلوكه رميد وسلوك المستهلك النهائي في الغالب غير رميد
- C. المشتري الصناعي يهتم باختبار المنتجات قبل شرائها والمستهلك النهائي يعتمد على معلوماته السابقة
- D. كل ما سبق

السؤال 38

تتمتع برفق "حملة وارسال" المحفزة للاستهلاك والتي تبيع "حملة كل الأجزاء" كمنهجية للترويج

24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
0	49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27

السؤال 22

يقصد بـ ..... أول فرد في الأسرة أو المؤسسة الذي يفكر ويقترح فكرة شراء سلعة أو خدمة معينة

- A. المبادر
- B. القائم بالشراء
- C. محتكر قرار الشراء
- D. متخذ القرار

السؤال 23

تدري نظرية ..... أن سنوك المستهلك هو نتاج تجاربه هو. حتى ولو بأسلوب المحاولة والخطأ، ومن ثم يحدث له التعزيز الإيجابي (تكرار الشراء) أو التعزيز السلبي (عدم تكرار الشراء)



الوقت المتبقي: 1 ساعة، 42 دقائق، 55 ثانية (تواني).

حالة إكمال الأسئلة:

- B. الجماعات المرجعية
- C. الجماعات المستقلة
- D. جماعات العمل

السؤال 7

تتمثل الخطوة الأولى من خطوات الشراء عند المشتري الصناعي في .....

- A. البحث عن مصادر التوريد
- B. تحديد خصائص المشتريات
- C. تحديد الكمية المطلوبة للشراء
- D. التعرف على الحاجة

السؤال 8

تتمثل ..... في تلك العثيرات أو المؤثرات التي تأتي من عناصر البيئة التي  
بشكل مباشر أو غير مباشر

أحد جوانب "ثقافة وإرساء" للثقافة والأوساط والبيئة التي "تعد كل الإجابات" لعميل كل

Q25	Q24	Q23	Q22	Q21	Q20	Q19	Q18	Q17	Q16	Q15	Q14	Q13	Q12	Q11	Q10	Q9	Q8	Q7	Q6	Q5	Q4	Q3	Q2	Q1
Q50	Q49	Q48	Q47	Q46	Q45	Q44	Q43	Q42	Q41	Q40	Q39	Q38	Q37	Q36	Q35	Q34	Q33	Q32	Q31	Q30	Q29	Q28	Q27	

- C. سلوك إنساني
- D. سلوك عشوائي

السؤال 43

تشير..... إلى تلك الدوافع التي تجعل المستهلك الأخير يفكر في شراء سلعة أو خدمة بغض النظر عن الماركة أو الموديل ويكون ذلك عن طريق سلم التفضيل لدى المستهلك ويرتب أولوياته بناء على ذلك

- A. الدافع الانتقائية
- B. الدافع العاطفية
- C. الدافع الأولية
- D. دوافع التعامل



السؤال 44

D. عملية غير لحظية

السؤال 5

تشير ..... كأحد أنواع الحاجات بهرم ماسلو والتي تعمل على استمرار حياة الإنسان كالطعام والشراب والملبس وغيرها

A. الحاجات الفسيولوجية

B. الحاجة إلى تحقيق الذات

C. الحاجات الاجتماعية

D. الحاجات الاقتصادية

السؤال 6

- C. النظرية التسويقية  
● D. النظرية السيكلوجية

السؤال 46

يقصد بـ ..... عملية مركبة من خلالها يتعرض الفرد لمثيرات من مصادر متعددة يتلقاها بحواسه الخمس ليقوم بدراستها وتحليلها والمقارنة فيما بينها وتفسيرها ليكتشف علاقات معينة بناء عليها يتصرف أو يتحدد سلوكه

- A. الراجع  
● B. الإدراك  
○ C. الثقافة  
○ D. الاتجاهات

السؤال 47

اعرف فوق "حفظ وارسال" للحفظ والارسال، واعرف فوق "حفظ كل الاجابات" لحفظ كل الاجابات.

حفظ كل الاجابات

2 درجات

2 درجات

B. الثقافة الجزئية

C. الثقافة الرئيسية

D. الثقافة الفرعية

السؤال 36

يركز ..... على البيئة الخارجية كمصدر وسبب لإحداث "التعلم" ومن ثم تكوين أو تعديل السلوك الشرائي والنمط الاستهلاكي للفرد

A. المدخل السلوكي

B. المدخل التقليدي

C. المدخل الحديث

D. المدخل الوصفي

C. المستخدم

D. المقرر

السؤال 25

من عناصر البيئة الخارجية العامة كل ما يلي عدا .....

A. المنافسون

B. المتغيرات السياسية

C. المتغيرات الاقتصادية

D. المتغيرات القانونية

السؤال 26

A. المبادر

B. القائم بالشراء

C. محتكر قرار الشراء

D. متخذ القرار

السؤال 23

تري نظرية ..... أن سلوك المستهلك هو نتاج تجاربه هو، حتى ولو بأسلوب المحاولة والخطأ، ومن ثم يحدث له التعزيز الإيجابي (تكرار الشراء) أو التعزيز السلبي (عدم تكرار الشراء)

A. التعلم الترطبي الإجرائي

B. التعلم الذهني

C. التحليم الترطبي التقليدي

D. التعلم التجريبي

9	8	7	6	5	4	3	2	1
35	34	33	32	31	30	29	28	27

D. الدوافع

السؤال 28

يمكن تصنيف المستهلك النهائي إلى .....

- A. المستهلك الفردي، والمستهلك المؤسسي
- B. المستهلك الفردي، والمستهلك التاجر
- C. المستهلك الداخلي، والمستهلك المؤسسي
- D. المستهلك التاجر، والمستهلك الداخلي

السؤال 29

من العوامل المحددة لقرارات الشراء ونمط الاستهلاك دا

لقد قوت "حمط وارسال" للمحط والإرسال، ولقد قوت



- A. خصائص المنتجات
- B. طبيعة المشتريين
- C. خصائص الموردين
- D. خصائص المنتجين

السؤال 2

من مبررات مدراء التسويق لدراسة سلوك المستهلك .....

- A. تجزئة السوق واختيار القطاع السوقي المرشح
- B. تصميم الموقع التنافسي المناسب لمنتجات الشركة
- C. المساعدة في تصميم الاستراتيجية التسويقية
- D. تفهم أدوار أعضاء الأسرة في اتخاذ القرارات

السؤال 3

حاجات المستهلك

D. سلوك المستهلك

السؤال 12

يندرج أعمار أفراد الأسرة كأحد العوامل المؤثرة في قرار الشراء تحت مجموعة العوامل .....

A. العوامل الاجتماعية

B. العوامل الديموغرافية

C. العوامل الثقافية

D. العوامل الاقتصادية

23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27

الاتجاهات D

السؤال 47

يقصد بـ ..... قدرة المستهلك النهائي على اكتساب المعرفة والمعلومات والخبرات الجديدة من تجاربه السابقة أو خبراته المكتسبة وخاصة عند شراء ما هو مطروح من سلع أو خدمات داخل السوق من قبل منظمات الأعمال

- A. الاتجاهات
- B. الدوافع
- C. التعلم
- D. الإدراك

السؤال 48

من بين العوامل المؤثرة في التعلم لدى المستهلك

B. الثقافة يمكن تعلمها

C. الثقافة هادفة

D. الثقافة ديناميكية

السؤال 35

تشير ..... إلى العادات والتقاليد التي اعتاد عليها المواطنين في بلد ما، وهي تعد عامل حاسم وأساس في إقرار الفرد لحاجاته ورغباته لأنها تتبع أصلاً من القيم والمعتقدات التي افتبسها أو المحيطين به

A. الثقافة التسويقية

B. الثقافة الجزئية

C. الثقافة الرئيسية

D. الثقافة الفرعية

B. الثقافة

C. الاتجاهات

D. الدوافع

السؤال 4

من خصائص الإدراك ما يلي .....

A. عملية تراكمية

B. عملية داخلية غير انتقائية

C. عملية عشوائية

D. عملية غير لحظية

السؤال 5

أحد أنواع الممارسات المستخدمة في التدريب هي...

...

أمر قولي "حفظ وانسأل" للحفظ والانسأل، وأمر قولي "حفظ كل الإجابات"

Bb

C. المستهلك الداخلي، والمستهلك المؤسسي

D. المستهلك التاجر، والمستهلك الداخلي

السؤال 29

من العوامل المحددة لقرارات الشراء ونمط الاستهلاك داخل الأسرة ما يلي .....

A. حجم الأسرة أو عدد أفرادها

B. المستوى التعليمي لأفراد الأسرة

C. الفئات العمرية لأفراد داخل الأسرة

D. كل ما سبق

السؤال 30

يعنى ..... اختيار المنظمة لقطاع سوقي واحد من بين القطاعات السوقية التي تم تحديدها، وفي نفس الوقت اختيار مزيج تسويقي واحد لهذا القطاع من المستهلكين، وتوجيه الجهود والأنشطة التسويقية لهذا القطاع

- A. استراتيجية التسويق المتنوع
- B. استراتيجية التسويق المركز
- C. استراتيجية التسويق المحدود
- D. استراتيجية التسويق الشامل

C. الحاجات الاجتماعية

D. الحاجات الاقتصادية

السؤال 6

يقصد بـ ..... فرد أو جماعة تستعمل كمرشد للسلوك في مواقف معينة أو هي المجموعات التي يتطلع الفرد للاقتداء بها ويتصرفاتها والتي تلعب دور هام في التأثير على قيم الفرد واتجاهاته وسلوكه الشرائي

A. جماعات التسويق

B. الجماعات المرجعية

C. الجماعات المستقلة

D. جماعات العمل

السؤال 7

تتمثل الخطوة الأولى من خطوات الشراء عند المشتري الصناعي في .....



C. المتغيرات الاقتصادية

D. المتغيرات القانونية

السؤال 26

تتمثل أول مرحلة بين مراحل عملية اتخاذ القرار الشرطي في .....

A. تقييم البدائل

B. الشعور بالحاجة

C. البحث عن المعلومات

D. مقارنة البدائل

السؤال 27

49	48	47	46	45	44	43	42	41	40	39	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27	26	25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12	11	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	---	---	---	---	---	---	---	---	---

الكشف والتعرف على الفرص المتاحة

D. تقليل الاهتمام بتصميم الخطط والبرامج الترويجية

السؤال 33

تشير ..... إلى مجموعة المستهلكين النهائيين الذين يرغبون في شراء السلع التي ستشبع حاجاتهم الشخصية أو العائلية ويقدرّون على شرائها ولا يشترونها بقصد تحقيق الأرباح

- A. الأسواق الإنتاجية
- B. الأسواق الاستهلاكية
- C. الأسواق التجارية
- D. الأسواق الصناعية

السؤال 34

2 درج

○ C. البحث عن المعلومات

○ D. مقارنة البدائل

السؤال 27

يقصد بـ ..... قوة أو طاقة داخلية كامنة تحرك سلوك المستهلك وتؤثر على تصرفاته التي من خلالها يتم تحقيق أهداف محددة نتيجة تعرضه لمؤثرات بيئية خلال عملية الشراء

○ A. التخصية

○ B. الاتجاهات

○ C. الأسرة

● D. النوافع

- B. مستوى الوعي لدى المستهلك
- C. مستوى الرغبة في التعلم لدى المستهلك
- D. كل ما سبق

السؤال 49

يقصد بـ ..... مجموعة من العملاء الذين يشتركون في مجموعة من الخصائص والسمات والصفات المتشابهة أو المتقاربة

- A. الطبقة الاجتماعية
- B. القطاع السوقى
- C. السوق
- D. تقسيم السوق

انقر فوق "حفظ وإرسال" لحفظ والإرسال. وانقر فوق "حفظ كل الإجابات" لحفظ كل الإجابات.

السؤال 8

تتمثل ..... في تلك العثرات أو المؤثرات التي تأتي من عناصر البيئة التي يعيش فيها أو يتعامل معها أو ذات العلاقة بالمستهلك بشكل مباشر أو غير مباشر

- A. الدوافع الخارجية
- B. الدوافع النفسية
- C. الدوافع الداخلية
- D. الدوافع العقلية

السؤال 9

تعرف ..... انها الأسرة التي يربي فيها المستهلك. ومنها بكتسب العديد من القيم والاتجاهات والأفكار وتتكون من الأب. الأم والأخوة الذين يعيشون مع بعضهم البعض في بيت واحد

السؤال 30

من بين خصائص التسويق كل ما يلي عدا.....

- A. نشاط غير اقتصادي
- B. نشاط مؤقت
- C. نشاط اجتماعي
- D. نشاط مرن

السؤال 31

يقصد بـ ..... المستهلك الذي يشتري بغرض التصنيع والتعديل في المادة التي قام بشرائها داخل المؤسسات أو الشركات التابع لها

الوقت المتبقي: 55 دقائق، 50 ثانية (تواني).

حالة إكمال الأسئلة:

0	19	18	17	16	15	14	13	12	11
5	35	34	33	32	31	30	29	28	27

السؤال 48

من بين العوامل المؤثرة في التعلم لدى المستهلك .....

- A. الخبرات السابقة المكتسبة للمستهلك
- B. مستوى الوعي لدى المستهلك
- C. مستوى الرغبة في التعلم لدى المستهلك
- D. كل ما سبق

السؤال 49

يقصد بـ ..... مجموعة من العملاء الذين يشتركون في مج

A. الطبقة الاجتماعية

B. القطاع السوقي

السؤال 28

يمكن تصنيف المستهلك النهائي إلى .....

- A.  المستهلك الفردي، والمستهلك المؤسسي
- B.  المستهلك الفردي، والمستهلك التاجر
- C.  المستهلك الداخلي، والمستهلك المؤسسي
- D.  المستهلك التاجر، والمستهلك الداخلي

السؤال 29



السؤال 31

يقصد بـ ..... المستهلك الذي يشتري بغرض التصنيع والتعديل في المادة التي قام بشرائها داخل المؤسسات أو الشركات التابع لها

- A. المشتري الصناعي
- B. المستهلك النهائي
- C. المشتري التاجر
- D. الموزع

السؤال 32

ليست من بين المتافع التي تحققها دراسة سلوك المستهلك .....

- B. طول دورة حياة المنتجات
- C. الاهتمام المتزايد بحماية المستهلك
- D. النمو المتزايد بتسويق الخدمات

السؤال 11

يقصد بـ..... كافة الأفعال والتصرفات التي يقوم بها المستهلك قبل وأثناء وبعد عملية الشراء من البحث والشراء والاستخدام للمنتجات التي يتوقع أن تشبع حاجاته ورغباته المتعددة

- A. رغبات المستهلك
- B. قرار المستهلك
- C. حاجات المستهلك
- D. سلوك المستهلك

السؤال 12

- C. المساعدة في تصميم الاستراتيجية التسويقية
- D. تفهم أدوار أعضاء الأسرة في اتخاذ القرارات

السؤال 3

يقصد بـ..... مركب يتكون من المعرفة والعقيدة والفنون والقانون والعادات والتقاليد والقدرات التي يكتسبها الفرد كعضو في المجتمع الذي ينتمي إليه وتؤثر على سلوكه وتصرفاته

- A. الشخصية
- B. الثقافة
- C. الاتجاهات
- D. الدوافع

السؤال 4