



نموذج (ج)

أجب عن الأسئلة التالية في النموذج لعدد للإجابة بصواب أو خطأ

(عدد الأسئلة - خمسون سؤالاً)

٢٥	تعد دراسة الحالة تجسيدا للحقائق يتفاعل معه الدراس وكأنه يعيش التفاصيل الواقعية.	١	لا يهدف تحليل Swot إلى تقدير الصورة النهائية لمركز المنظمة ومحصلة اتجاهها نحو القوة.
٢٦	من خطوات دراسة الحالة قراءة الحالة وهي تمثل الخطوة ما قبل الأخيرة في معالجة العملية.	٢	إذا احتوى عرض الحالة على مشكلة صريحة أو موقف متازم لا يكون الهدف من عرض الحالة للحالة ودراستها.
٢٧	التحليل المفصل لدراسة الحالة يجب أن يتناول التسلسل الزمني للأحداث.	٣	الحالة تعرف بأنها توصيف مكتوب لإحدى المنظمات لا يغطي مدة زمنية محددة.
٢٨	في دراسة الحالة، الهدف وضع الحلول المناسبة بوصفه الهدف الرئيسي للمشكلة.	٤	دراسة الحالة هي تحليل شامل وعميق لعدة ظواهر.
٢٩	التسويق نشاط اتصالي يستهدف الصالح العام والارتقاء بمستوى معيشة الأفراد.	٥	القراءة الأولية والسريعة تهدف إلى التعرف على عموميات الحالة العملية.
٣٠	التسويق يعني : Advertising	٦	الإدراك البيئي في التحليل لدراسة الحالة يعني إدراك البيئة التميز بين بيئة المنظمة الخارجية وبيئتها الداخلية.
٣١	في دراسة الحالة الهدف منها تحديد الفجوة بين الدراسات الأكاديمية وواقع الحال.	٧	يهدف نظام تحليل Swot إلى تقدير الصورة النهائية لمركز المنظمة ومحصلة اتجاهها نحو القوة والضعف.
٣٢	من مزايا دراسة الحالة التخصصية وتعني Discriptive ويقصد بها دراسة الحالة التي تركز على وضع أو حدث أو برنامج أو ظاهرة معينة.	٨	من العوامل التي يتوقف عليها تحديد البيانات والمعلومات المطلوبة نوع القرار الذي سيتم اتخاذه.
٣٣	المنهج الاجتماعي لا يعني تغيير الأفكار والسلوكيات وتبني الأفكار التجارية.	٩	البيئة الخارجية يقصد بها القوى والأحداث التي تمارس المنظمة عليها سيطرة قليلة أو غالباً ما يقال أنها تقع داخل السيطرة الادارية.
٣٤	في التسويق التجاري نجد المنتجات الغير متشابهة متنافسة.	١٠	يتعرف الدارس على المشكلة الادارية وتحديد بها بالدقة المناسبة وتعرفه على العامل المؤثر والفعال في هذه المشكلة هو ما يطلق عليه العامل الاستراتيجي.
٣٥	يركز التسويق التجاري على إيجاد منافذ للبيع والتوزيع.	١١	البيئة الداخلية هي الأحداث التي لا تقع تحت سيطرة المنظمة.
٣٦	في التسويق الاجتماعي المنتجات المتشابهة غير متنافسة.	١٢	يمكن تحديد المشكلة الرئيسية في الحالة العملية بالبحث عن الانحراف الرئيسي عن الهدف أو الأهداف المحددة لاحقاً.
٣٧	التسويق التجاري لا يتمتع بضخامة ميزانية.	١٣	يتوقف تحديد البيانات والمعلومات المطلوبة على عدد البدائل المتوقع طرحها للحل.
٣٨	تصنف أزمة دواء التيلنول ضمن أزمات التهديد الخارجي ضد إقتصاد المنظمة حيث يتمثل ذلك في التخريب المتعمد في الدواء والابتزاز الذي تعرضت له الشركة.	١٤	قواعد تحديد الاستراتيجية لا تبني وفق خطوات المفاضلة بين البدائل واختيار الأسواق والمنتجات وتوصيف وتحديد المجالات.
٣٩	يرى البعض من عوامل نجاح الحملات هي القوى الملانمة والانسجام فقط.	١٥	الوقت المتاح لإجراء عملية الاختيار يؤثر في اختيار الاستراتيجية المناسبة.
٤٠	تهدف حملات تغيير الفعل إلى إقناع أكبر عدد ممكن من الأفراد للقيام بعمل خلال وقت محدد.	١٦	يرى البعض أن عملية تقويم البدائل الاستراتيجية المناسبة يجب أن تسير في شكل هرمي.
٤١	من القرارات الصائبة هي جمع المعلومات عن موقع الحدث وبطريقة غير مباشرة حتى لا يتأثر بأي ظرف معين.	١٧	التشخيص الجيد للمشكلة يقود إلى تحديد البيانات والمعلومات المطلوبة بشكل دقيق لتجميعها في الوقت المناسب.
٤٢	في دراسة الحالة تجمع المعلومات عن حالة الباحث وفق أسلوب علمي منظم.	١٨	دراسة الحالة تعني: Case Research .
٤٣	القراءة اللاحقة التفصيلية للحالة تقرأ عدة مرات.	١٩	المنتج الاجتماعي يعني: تغيير الأفكار والسلوكيات الصحيحة وتبني الأفكار المستحدثة.
٤٤	تحليل Swot الثلاثي يعمل على جمع المعلومات عن بيئة المنظمة وتقويمها.	٢٠	التسويق الاجتماعي يعني: Social Marketing
٤٥	من خطوات دراسة الحالات القراءة والكتابة وهي تمثل الخطوة الأولى في المعالجة العملية.	٢١	التسويق الاجتماعي يعني تحسين جودة الحياة وأهمية البحث عن المكاسب المادية.
٤٦	الفكرة التسويقية تهدف إلى تحقيق أهداف المنظمة المحددة في احتياجات ورغبات الجمهور المستهدف.	٢٢	تهدف برامج التسويق الاجتماعي إلى تحقيق فوائد مادية وغير مادية للفرد والمجتمع.
٤٧	الإعلان التجاري يهدف إلى ترويج الأفكار ذات الطابع الاجتماعي.	٢٣	معظم المعلومات المتعلقة بالحالات الدراسية تبني على حقائق واقعية.
٤٨	تقسيم دراسات الحالة إلى ثلاثة تصنيفات هي الشرح والتوضيح والاستكشاف والوصف.	٢٤	هدف دراسة الحالة هو مساعدة القارئ للربط بين النظرية والتطبيق.
٤٩	يمكن أن تكون الأفكار الاجتماعية التي يتم تسويقها عبارة عن غير اتجاهات بمعنى : Belief.		
٥٠	الأفكار الاجتماعية التي يمكن تسويقها عبارة عن اتجاه معين Attitude.		

لا تسويكي من صالح دعا لكم