



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية



9	دراسة الحالة الوصفية هي التي تكون النتيجة النهائية من دراسة الحالة فيها وفقاً لتصليها للموضوع قيد الدرس	<input checked="" type="checkbox"/>
10	تتضمن مرحلة تنظيم معلومات الحالة الدراسية على فترات المعلومات الأساسية المتعلقة بالحالة عن المعلومات غير الضرورية التي لا تتعلق بالمشكلة	<input checked="" type="checkbox"/>
11	يقدم التسويق الاجتماعي معلومة جديدة أو يوضح معلومة خاطئة رسخت في الأذهان	<input checked="" type="checkbox"/>
12	SWOT تعني الفرص والتهديدات والنقاط الإيجابية ونقاط القوة فقط	<input checked="" type="checkbox"/>
13	يعني إبراز البنية التميز بين بيئة المنطقة الخارجية وبينها الداخلية	<input checked="" type="checkbox"/>
14	دراسة الحالة هي تحليل شامل وعميق لمظاهرة ما	<input checked="" type="checkbox"/>
15	تعد القراءة التفصيلية أحد الخطوات في مرحلة التوثيق والحفظ	<input checked="" type="checkbox"/>
16	تعد تنظيم معلومات الحالة أحد الخطوات في مرحلة التطبيق	<input checked="" type="checkbox"/>
17	التخصيصية تساعد دراسة الحالة على فهم الموضوع قيد البحث	<input checked="" type="checkbox"/>
18	التسويق الاجتماعي نشاط اتصالي يستهدف الصالح العام والارتقاء بمستوى معيشة الأفراد	<input checked="" type="checkbox"/>
19	كان أحد أعضاء فريق إدارة أزمة "دواء التيفلوك" رئيس مجلس إدارة جونسون مما يعطي انطباعاً بأن الأزمة بالغة الخطورة	<input checked="" type="checkbox"/>
20	يكون المنتج في التسويق الاجتماعي مادياً أو غير مادي أما المنتج في التسويق التجاري فيكون عادة شيئاً مادياً	<input checked="" type="checkbox"/>
21	الربح في التسويق الاجتماعي يمثل أهمية كبرى	<input checked="" type="checkbox"/>
22	يلتزم الباحثون بين التسويق الاجتماعي والتسويق التجاري بتركيزين على عدة عناصر منها الربح ونوعية الجمهور المستهدف	<input checked="" type="checkbox"/>
23	من ضمن القرارات الصائبة التي اتخذتها شركة جونسون في أزمة "دواء التيفلوك" هي جمع المعلومات من موقع الحدث مباشرة	<input checked="" type="checkbox"/>
24	اهتمت شركة جونسون في أزمة "دواء التيفلوك" بأسباب الأزمة وتركزت الجانب الاتصالي في إدارة الأزمة حيث بعد أقل أهمية يقوم التسويق الاجتماعي بحث الجمهور على تغيير أفكاره وأساليب معيشته لتحسين صحتهم أما التسويق التجاري فيلجأ إلى إرضاءات معينة لخلق الطلب على المنتج الذي يروجه	<input checked="" type="checkbox"/>

نموذج (د)

اجب على الأسئلة من 1 - 3 باختيار الإجابة الصحيحة

اجب على الأسئلة من 4 - 5 بصواب (ا) ام خطأ (ب)

في النموذج المحدد للإجابة

(عدد الأسئلة - خمسون سؤالاً)

1	تعد من وظائف تكنولوجيا أساليب التغيير الاجتماعي	<p>أ. تحديد المنتج الملائم</p> <p>ب. تصميم المنتج الملائم</p> <p>ج. توصيل المنتج الملائم</p> <p>د. الدفاع عن المنتج</p> <p>هـ. جميع ما سبق</p>
2	تتكون أنواع المنتجات الاجتماعية من:	<p>أ. الفكرة الاجتماعية</p> <p>ب. الممارسة الاجتماعية</p> <p>ج. الشيء الملموس</p> <p>د. جميع ما سبق</p> <p>هـ. لا شيء مما سبق</p>
3	من أنواع حملات التغيير الاجتماعي ما يلي:	<p>أ. التغيير العرفي</p> <p>ب. التغيير في الفعل</p> <p>ج. التغيير في ردة الفعل</p> <p>د. جميع ما سبق</p> <p>هـ. أ + ب</p>
4	الفرص هي نقاط إيجابية في بيئة الشركة وتحت إدارتها وسيطرتها	<input checked="" type="checkbox"/>
5	تحديد أسباب التسمم (المقتل) تعد من الأهداف الأساسية في أزمة "دواء التيفلوك"	<input checked="" type="checkbox"/>
6	"إننا سنعود مرة أخرى" كان الشعار الرئيسي لأزمة "دواء التيفلوك"	<input checked="" type="checkbox"/>
7	يعتقد الخبراء أن أزمة "دواء التيفلوك" تمت إدارتها بتقدير ممتاز	<input checked="" type="checkbox"/>
8	نجحت شركة جونسون في التعامل مع أول إشارة لوقوع أزمة "دواء التيفلوك"	<input checked="" type="checkbox"/>



42	الرسالة الفعالة هي التي تستطيع أن تتغلب على مقاومة الجمهور للتعبير. <input checked="" type="checkbox"/>	26	من أهم أسباب نجاح حملة استخدام حزام الأمان في ألمانيا أنها راعت العمل على تثبيت النجاح الذي تم التوصل إليه وتأكيد التسويق الاجتماعي بين أن المعلومات التفصيلية عن المنتجات أو الأفكار سوف توضح للجمهور المستهدف مدى التشابه بينها وبين تلك المطلوب تغييرها. <input checked="" type="checkbox"/>
43	هدف دراسة الحالات في الإدارة الاستراتيجية هو مساعدة القارئ على الربط بين النظرية والتطبيق. <input checked="" type="checkbox"/>	27	بمعنى التسويق الاجتماعي غالباً إلى إحداث تعديلات طفيفة على السلوك. <input checked="" type="checkbox"/>
44	تعتبر المعلومات الصحيحة ذات أهمية كبيرة في التسويق الاجتماعي بسبب اهتمام الجمهور لها. <input checked="" type="checkbox"/>	28	من أهداف دراسة الحالة الوجيهة الكشف عن مفهوم جديد ومنظور جديد ومعنى جديد. <input checked="" type="checkbox"/>
45	يتوقف تحديد البيانات والمعلومات المطلوبة في الحالة على عدة عوامل من بينها مدى الرضا الذي تعطيه المشكلة. <input checked="" type="checkbox"/>	29	تعتمد معظم حالات الدراسة على منطق الاستقراء. <input checked="" type="checkbox"/>
46	يستهدف التسويق الاجتماعي جميع المستويات الاقتصادية والاجتماعية ولكن هناك اهتمام خاص في كثير من مخرجاته ورسائله بتوي الدخول المنخفضة والأमीين والريفيين. <input checked="" type="checkbox"/>	30	يهتم التسويق الاجتماعي بتغيير رمود فعل الأفراد تجاه فكرة معينة أو هدف ما أو سلوك محدد لصالح المجموع والمجتمع لا يمكن أن تكون الأفكار الاجتماعية عبارة عن اتجاه. <input checked="" type="checkbox"/>
47	الخصائص الاجتماعية الديموغرافية للجمهور تمثل الصفات الداخلية مثل الاتجاهات والقيم. <input checked="" type="checkbox"/>	31	في مرحلة استعادة النشاط خلال أزمة "دواء التيلنول" قامت الشركة بعمل حملة إعلانية ضخمة لتسويق منتجها القديم بالعبوات الجديدة. <input checked="" type="checkbox"/>
48	الترويج لحملات توعوية مثل التطعيمات يعد تسويقاً تجارياً وليس اجتماعياً. <input checked="" type="checkbox"/>	32	العوامل الحكومية مثل التشريعات القانونية تعد من عوامل بيئة المنظمة الداخلية. <input checked="" type="checkbox"/>
49	لا بد أن يأخذ التسويق الاجتماعي بعين الاعتبار قضية التوزيع المتكافئ للمعلومات والخدمات بين فئات الجمهور. <input checked="" type="checkbox"/>	33	العوامل التنافسية مثل السوقية تعد من عوامل بيئة المنظمة الخارجية. <input checked="" type="checkbox"/>
50	خلال أزمة "دواء التيلنول" كانت نسبيات العاملين في حالة سمنة لكن رئيس مجلس الإدارة ألقى خطبة رفع فيها من معنوياتهم. <input checked="" type="checkbox"/>	34	عوامل الأفراد العلاقات العمالية تعد من عوامل بيئة المنظمة الخارجية. <input checked="" type="checkbox"/>
		35	تعد تنفيذ الحلول أحد الخطوات في مرحلة الفهم والشرح. <input checked="" type="checkbox"/>
		36	الوظيفة الأساسية في التسويق الاجتماعي هي خدمة الجمهور والصالح العام. <input checked="" type="checkbox"/>
		37	يمكن تحديد المشكلة الرئيسية في الحالة العملية بالبحث عن الانحراف الرئيسي عن الهدف أو الأهداف المحددة مسبقاً للإدارة والتي تسبب في عدم التوازن بين واقع المشاة وما كانت تتوقعه إدارتها. <input checked="" type="checkbox"/>
		38	التسويق التجاري يلجأ أحياناً إلى استخدام ادعاءات يصعب التأكد من مدى صدقها. <input checked="" type="checkbox"/>
		39	تحسين مستوى الصحة والارتقاء بخصائص السكان وخفض معدل الوفيات من أمثلة التسويق التجاري. <input checked="" type="checkbox"/>
		40	
		41	

مع الدعوات لحكم بالتوفيق والنجاح.



9	دراسة الحالة الوصفية هي التي تكون النتيجة النهائية من دراسة الحالة فيها وفقاً لتصليها للموضوع قيد الدرس	<input checked="" type="checkbox"/>
10	تتضمن مرحلة تنظيم معلومات الحالة الدراسية على فترات المعلومات الأساسية المتعلقة بالحالة عن المعلومات غير الضرورية التي لا تتعلق بالمشكلة	<input checked="" type="checkbox"/>
11	يقدم التسويق الاجتماعي معلومة جديدة أو يوضح معلومة خاطئة رسخت في الأذهان	<input checked="" type="checkbox"/>
12	SWOT تعني الفرص والتحديات والنقاط الإيجابية ونقاط القوة فقط	<input checked="" type="checkbox"/>
13	يعني إبراز البنية التميز بين بيئة المنظمة الخارجية وبيئتها الداخلية	<input checked="" type="checkbox"/>
14	دراسة الحالة هي تحليل شامل وعميق لظاهرة ما	<input checked="" type="checkbox"/>
15	بعد القراءة التفصيلية أحد الخطوات في مرحلة التوثيق والحفظ	<input checked="" type="checkbox"/>
16	بعد تنظيم معلومات الحالة أحد الخطوات في مرحلة التطبيق	<input checked="" type="checkbox"/>
17	التخصصية تساعد دراسة الحالة على فهم الموضوع قيد البحث	<input checked="" type="checkbox"/>
18	التسويق الاجتماعي نشاط اتصالي يستهدف الصالح العام والارتقاء بمستوى معيشة الأفراد	<input checked="" type="checkbox"/>
19	كان أحد أعضاء فريق إدارة أزمة "دواء التيفلوك" رئيس مجلس إدارة جونسون مما يعطي انطباعاً بأن الأزمة بالغة الخطورة	<input checked="" type="checkbox"/>
20	يكون المنتج في التسويق الاجتماعي مادياً أو غير مادي أما المنتج في التسويق التجاري فيكون عادة شيئاً مادياً	<input checked="" type="checkbox"/>
21	الربح في التسويق الاجتماعي يمثل أهمية كبرى	<input checked="" type="checkbox"/>
22	يلتزم الباحثون بين التسويق الاجتماعي والتسويق التجاري بتركيزين على عدة عناصر منها الربح ونوعية الجمهور المستهدف	<input checked="" type="checkbox"/>
23	من ضمن القرارات الصائبة التي اتخذتها شركة جونسون في أزمة "دواء التيفلوك" هي جمع المعلومات من موقع الحدث مباشرة	<input checked="" type="checkbox"/>
24	اهتمت شركة جونسون في أزمة "دواء التيفلوك" بأسباب الأزمة وتركزت الجانب الاتصالي في إدارة الأزمة حيث بعد أقل أهمية يقوم التسويق الاجتماعي بحث الجمهور على تغيير أفكاره وأساليب معيشته لتحسين صحتهم أما التسويق التجاري فيلجأ إلى إرضاءات معينة لخلق الطلب على المنتج الذي يروجه	<input checked="" type="checkbox"/>

نموذج (د)
اجب على الأسئلة من 1 - 3 باختيار الإجابة الصحيحة
اجب على الأسئلة من 4 - 5 بصواب (ا) ام خطأ (ب)
في النموذج المحدد للإجابة.
(عدد الأسئلة - خمسون سؤالاً)

1	تعد من وظائف تكنولوجيا أساليب التغيير الاجتماعي	<p>أ. تحديد المنتج الملائم</p> <p>ب. تصميم المنتج الملائم</p> <p>ج. توصيل المنتج الملائم</p> <p>د. الدفاع عن المنتج</p> <p>هـ. جميع ما سبق</p>
2	تتكون أنواع المنتجات الاجتماعية من:	<p>أ. الفكرة الاجتماعية</p> <p>ب. الممارسة الاجتماعية</p> <p>ج. الشيء الملموس</p> <p>د. جميع ما سبق</p> <p>هـ. لا شيء مما سبق</p>
3	من أنواع حملات التغيير الاجتماعي ما يلي:	<p>أ. التغيير العرفي</p> <p>ب. التغيير في الفعل</p> <p>ج. التغيير في ردة الفعل</p> <p>د. جميع ما سبق</p> <p>هـ. أ + ب</p>
4	الفرص هي نقاط إيجابية في بيئة الشركة وتحت إدارتها وسيطرتها	<input checked="" type="checkbox"/>
5	تحديد أسباب التسمم (المقتل) تعد من الأهداف الأساسية في أزمة "دواء التيفلوك"	<input checked="" type="checkbox"/>
6	"إننا سنعود مرة أخرى" كان الشعار الرئيسي لأزمة "دواء التيفلوك"	<input checked="" type="checkbox"/>
7	يعتقد الخبراء أن أزمة "دواء التيفلوك" تمت إدارتها بتقدير ممتاز	<input checked="" type="checkbox"/>
8	نجحت شركة جونسون في التعامل مع أول إشارة لوقوع أزمة "دواء التيفلوك"	<input checked="" type="checkbox"/>



42	الرسالة الفعالة هي التي تستطيع أن تتغلب على مقاومة الجمهور للتعبير. <input checked="" type="checkbox"/>	26	من أهم أسباب نجاح حملة استخدام حزام الأمان في ألمانيا أنها راعت العمل على تثبيت النجاح الذي تم التوصل إليه وتأكيد التسويق الاجتماعي بين أن المعلومات التفصيلية عن المنتجات أو الأفكار سوف توضح للجمهور المستهدف مدى التشابه بينها وبين تلك المطلوب تغييرها. <input checked="" type="checkbox"/>
43	هدف دراسة الحالات في الإدارة الاستراتيجية هو مساعدة القارئ على الربط بين النظرية والتطبيق. <input checked="" type="checkbox"/>	27	بمعنى التسويق الاجتماعي غالباً إلى إحداث تعديلات طفيفة على السلوك. <input checked="" type="checkbox"/>
44	تعتبر المعلومات الصحيحة ذات أهمية كبيرة في التسويق الاجتماعي بسبب اهتمام الجمهور لها. <input checked="" type="checkbox"/>	28	من أهداف دراسة الحالة الوجيهة الكشف عن مفهوم جديد ومنظور جديد ومعنى جديد. <input checked="" type="checkbox"/>
45	يتوقف تحديد البيانات والمعلومات المطلوبة في الحالة على عدة عوامل من بينها مدى الرضا الذي تعطيه المشكلة. <input checked="" type="checkbox"/>	29	تعتمد معظم حالات الدراسة على منطق الاستقراء. <input checked="" type="checkbox"/>
46	يستهدف التسويق الاجتماعي جميع المستويات الاقتصادية والاجتماعية ولكن هناك اهتمام خاص في كثير من مخرجاته ورسائله بتوي الدخول المنخفضة والأमीين والريفيين. <input checked="" type="checkbox"/>	30	يهتم التسويق الاجتماعي بتغيير رمود فعل الأفراد تجاه فكرة معينة أو هدف ما أو سلوك محدد لصالح المجموع والمجتمع لا يمكن أن تكون الأفكار الاجتماعية عبارة عن اتجاه. <input checked="" type="checkbox"/>
47	الخصائص الاجتماعية الديموغرافية للجمهور تمثل الصفات الداخلية مثل الاتجاهات والقيم. <input checked="" type="checkbox"/>	31	في مرحلة استعادة النشاط خلال أزمة "دواء التيلنول" قامت الشركة بعمل حملة إعلانية ضخمة لتسويق منتجها القديم بالعبوات الجديدة. <input checked="" type="checkbox"/>
48	الترويج لحملات توعوية مثل التطعيمات يعد تسويقاً تجارياً وليس اجتماعياً. <input checked="" type="checkbox"/>	32	العوامل الحكومية مثل التشريعات القانونية تعد من عوامل بيئة المنظمة الداخلية. <input checked="" type="checkbox"/>
49	لا بد أن يأخذ التسويق الاجتماعي بعين الاعتبار قضية التوزيع المتكافئ للمعلومات والخدمات بين فئات الجمهور. <input checked="" type="checkbox"/>	33	العوامل التنافسية مثل السوقية تعد من عوامل بيئة المنظمة الخارجية. <input checked="" type="checkbox"/>
50	خلال أزمة "دواء التيلنول" كانت نسبيات العاملين في حالة سيئة لكن رئيس مجلس الإدارة ألقى خطبة رفع فيها من معنوياتهم. <input checked="" type="checkbox"/>	34	عوامل الأفراد العلاقات العمالية تعد من عوامل بيئة المنظمة الخارجية. <input checked="" type="checkbox"/>
		35	تعد تنفيذ الحلول أحد الخطوات في مرحلة الفهم والشرح. <input checked="" type="checkbox"/>
		36	الوظيفة الأساسية في التسويق الاجتماعي هي خدمة الجمهور والصالح العام. <input checked="" type="checkbox"/>
		37	يمكن تحديد المشكلة الرئيسية في الحالة العملية بالبحث عن الانحراف الرئيسي عن الهدف أو الأهداف المحددة مسبقاً للإدارة والتي تسبب في عدم التوازن بين واقع المشاة وما كانت تتوقعه إدارتها. <input checked="" type="checkbox"/>
		38	التسويق التجاري يلجأ أحياناً إلى استخدام ادعاءات يصعب التأكد من مدى صدقها. <input checked="" type="checkbox"/>
		39	تحسين مستوى الصحة والارتقاء بخصائص السكان وخفض معدل الوفيات من أمثلة التسويق التجاري. <input checked="" type="checkbox"/>
		40	
		41	

مع الدعوات لحكم بالتوفيق والنجاح.