

المملكة العربية السعودية

وزارة التعليم

MINISTRY OF EDUCATION



لكل المهتمين و المهتمات  
بدروس و مراجع الجامعية

هام

مدونة المناهج السعودية [eduschool40.blog](http://eduschool40.blog)



المملكة العربية السعودية الانتساب المطور

وزارة التعليم العالي اختبار إدارة التسويق المستوي ٨

جامعة الطائف الفصل الدراسي الأول التاريخ : ١٤٤٠/٣/١٤ هـ

كلية إدارة الأعمال قسم إدارة الأعمال الزمن : ساعتان

## الحوية

اجب عن جميع الاسئلة الاتية :

السؤال الأول : ظلل ( أ ) إذا كانت الإجابة صحيحة و ( ب ) إذا كانت الإجابة خطأ

- ١- تتشابه المنتجات في دورة حياتها.
- ٢- التبادل محور النشاط التسويقي .
- ٣- يعتمد التوزيع المزدوج للسلع على استخدام التوزيع المباشر و غير المباشر .
- ٤- الأجر كمسمي آخر للسعر هو نفسه الأجرة .
- ٥- تنتهي مراحل الرقابة على النشاط التسويقي عند مرحلة التعرف على الانحرافات .
- ٦- كلما كان معدل التغيير في الصناعة كبير كلما زادت مدة الخطأ و العكس صحيح .
- ٧- من الضروري ان يمر أي منتج بجميع مراحل دورة حياة المنتج .
- ٨- لا يمكن ان تتحقق عملية التسويق إذا لم يكن لدي اطرافها السلطة او الاهلية في ابرام الصفقات .
- ٩- في مرحلة التقديم من دورة حياة المنتج تتمثل استراتيجية التوزيع في زيادة منافذ التوزيع الي الحد الأقصى.
- ١٠- استراتيجية التركيز هي احدي استراتيجيات السوق الموحد.
- ١١- الاستراتيجيات التسويقية للسلع تختلف عن الاستراتيجيات التسويقية للخدمات.
- ١٢- وفقا لاستراتيجية سعر السوق التسويقية تقوم الشركات بتسعير منتجاتها عند التقديم في البداية على أساس اقصي سعر ممكن يستطيع المستهلك ذو الدخل المرتفع دفعه.
- ١٣- من مفاهيم مزيج المنتجات العمق و يقصد به درجة تقارب خطوط المنتجات فيما يتعلق بطرق الانتاج او طرق التوزيع او أي خصائص اخري.
- ١٤- يعتبر تطابق الأداء الفعلي التسويقي مع الأداء المتوقع حالة نادرة الحدوث.
- ١٥- عند الترويج للسلع الاستهلاكية تترى أهمية استخدام البيع الشخصي.
- ١٦- تتأثر الوظيفة التسويقية بالبيئة المحيطة .
- ١٧- الاتعاب من مسميات السعر و يقصد بها المبلغ الذي يدفع للسماح مقابل خدماته.
- ١٨- يطلق على الغلاف البائع الصامت حيث يمكن استخدامه في الترويج للسلع.
- ١٩- يفضل استخدام التوزيع الشامل في حالة بيع و توزيع السيارات.
- ٢٠- التخفيضات من أدوات تنشيط المبيعات.

٢١- صغر حجم المشروعات و سهولة عملياتها ادي الي تعقد وظيفة الرقابة علي النشاط التسويقي و بالتالي الي تزايد أهمية الرقابة.

٢٢- لنجاح التخطيط يفضل أن يكون مدير المنشأة هو رئيس فريق التخطيط الاستراتيجي بالمنشأة .

٢٣- بيئة النشاط التسويقي تتمثل في عناصر القوي الخارجية

٢٤- التوزيع هو الأنشطة التي تؤدي من اجل انسياب المنتجات الي مستهلكيها .

٢٥- تعتمد استراتيجية الجذب في الترويج علي الإعلان و تنشيط المبيعات .

السؤال الثاني : أختار الإجابة الصحيحة من بين الإجابات الواردة أسفل كل عبارة من الآتي:

٢٦- التسويق نشاط يصلح للمنشآت :

- أ- الربحية  
ب- غير الربحية  
ج - ( أ + ب ) معا  
د- لا شيء مما ذكر

٢٧ - يعتبر الإعلان وسيلة اتصال ..... لتقديم السلع و الخدمات و الأفكار بواسطة جهة معلومة و مقابل أجر محدد :

- أ- شخصية  
ب- غير شخصية  
ج - حكومية  
د- أهلية

٢٨ - التسويق يخلق منافع عدة منها المنفعة ..... التي تعني تحويل المواد الخام الي منتجات مختلفة تشبع حاجات المستهلكين :

- أ- الحيازية  
ب- الزمانية  
ج - المكانية  
د- الشكلية

٢٩- وضع الموازنات التقديرية الخاصة بالأنشطة التسويقية من واجبات ادارة التسويق :

- أ- الرقابية  
ب- التخطيطية  
ج - التنظيمية  
د- التوجيهية

٣٠- الاستراتيجية اللينة في البيع التي تعتمد علي أسلوب الاقناع المبسط هي استراتيجية :

- أ- الضغط  
ب- الشد  
ج - الدفع  
د- الايحاء

ب- المزيج الترويجي

أ- مزيج المنتجات

د - عمق المنتجات

ج - خط المنتجات

٣٩- انخفاض تكاليف الإنتاج و تكاليف التسويق من مزايا استراتيجية :

ب- التركيز

أ- السوق الموحد

د - تقسيم السوق

ج - تجزئة السوق

٤٠- سعر منتج ما ٩.٩٥ ريال سعودي ، هذا السعر يسمى بالسعر :

ب- الذكي

أ- الكسري

د - الفاخري

ج - سعر الدالة

٤١- الفرق بين الوسطاء التجاري و الوسطاء الوكلاء ان التجاري يحصلون علي ..... مقابل جهودهم التسويقية :

ب- ربح او خسارة

أ- عمولة

د - خسارة فقط

ج - ربح فقط

٤٢- يمكن أن يستخدم الـ ..... في الترويج :

ب - التسعير

أ - المنتج

د - كل ما ذكر صحيح

ج - التوزيع

٤٣- من الاستراتيجيات المتعلقة بالمنتج في مرحلة ..... متابعة المنتج بعد انزاله للسوق و العمل على تطوير أو تعديل أي عيوب قد تظهر نتيجة التجربة الفعلية له :

ب - النضج

أ- النمو

د - الانحدار

ج - التقديم

٤٤- من أهم مزايا استراتيجية ..... انخفاض تكاليف الإنتاج و التسويق معا :

ب - السوق الموحد

أ- تجزئة السوق

د - دخول السوق

ج - الخروج من السوق

٤٥- يعرف الـ ..... بأنه الجهود الاتصالية غير الشخصية و غير المدفوعة الثمن بصورة مباشرة ، و الهادفة الي نشر اخبار إيجابية عن المنشأة و منتجاتها في الوسائط المختلفة بهدف تحسين صورتها الذهنية لدي الجمهور :

ب- الاعلان

أ- تنشيط المبيعات

د - البيع الشخصي

ج - النشر

( إنتهت الأسئلة - مع خالص الأمنيات بالتوفيق و السداد - منسق المادة )

٣١- هي القيمة النفسية التي يشعر بها المشتري عند استخدامه المنتج بما يحسن من مظهره أمام الآخرين ، نقصد بذلك :

- أ- منفعة الحيازة  
ب- المنفعة الشكلية  
ج- منفعة المظهر الاجتماعي  
د- المنفعة الزمنية

٣٢- ..... هي استقراء لمستقبل المنشأة بشكل واضح :

- أ- الرؤية  
ب- الرسالة  
ج- الاهداف  
د- القيم

٣٣- يتم استخدام الاستراتيجية التحويلية لمواجهة :

- أ- الطلب الكامن  
ب- الطلب السلبي  
ج- الطلب العاجل  
د- الطلب المتزايد

٣٤- نموذج سوات يستخدم لـ ..... البيئة التسويقية :

- أ- تحليل  
ب- تخطيط  
ج- تقويم  
د- تحسين

٣٥- يمكن تقسيم الأسواق الاستهلاكية الي ثلاثة أنواع هي :

- أ- أسواق المنتجين  
ب- أسواق إعادة البيع  
ج- الأسواق الحكومية  
د- كل ما ذكر خطأ

٣٦- يشير الـ ..... الي عدد خطوط المنتجات التي تنتجها الشركة :

- أ- العمق  
ب- التجانس  
ج- التشكيل  
د- الاتساع

٣٧- يمكن اتباع استراتيجية تجزئة السوق اذا كان الاختلاف بين حاجات و رغبات المستهلكين :

- أ- صغيرا  
ب- كبيرا  
ج- غير ذا قيمة  
د- متوسطا

٣٨- ..... هو مجموعة المنتجات المتجانسة التي تتشابه في صفاتها او اسلوب تصنيعها او طريقة توزيعها :