

: التكلفة الأول :

1/ التسويق والبيع كلاهما نشاطات متشابهة في الاهداف والغايات والنتائج؟

ب- الاجابة خاطئة

أ- الاجابة صحيحة

الإجابة : ب

2/ واحد من التالية لاتعتبر من ضمن مراحل تطور النشاط التسويقي؟

أ- المفهوم البيعي ب- المفهوم التجاري ج- المفهوم الانتاجي د- المفهوم الاجتماعي

الإجابة : ب

3/ هو النشاط الاداري والاجتماعي المتعلق باشباع حاجات ورغبات الافراد وتحقيق اهداف المنظمة؟

أ- Selling ب- Marketing ج- Commerce د- Trade

الإجابة : ب

: التكلفة الثاني :

1- من العوامل المؤثرة على سلوك المشتري وترتبط بالقيم والاعتقادات والتفضيلات والإدراكات تسمى :

أ- العوامل الاجتماعية ب- العوامل التربوية

ج- العوامل الثقافية د- العوامل النفسية

الإجابة : ج

2- مشاركة عدد كبير من الأفراد في القرار الشرائي من خصائص المستهلك النهائي :

أ- الإجابة صحيحة ب- الإجابة خاطئة ج- الإجابة : ب

3- تعتبر الدوافع من العوامل :

أ- الشخصية ب- الاجتماعية ج- الثقافية د- النفسية الإجابة : د

: التكاليف الثالث :

1- الخبز والسجائر والصحف أمثلة على :

أ- السلع الميسرة ب- سلع التسوق ج- السلع الخاصة د- السلع الموسمية

الإجابة : أ

2- هو أي شيء يمكن تقديمه للسوق بغرض الاستهلاك أو الاستخدام أو الحيازة
لأشباع حاجة معينة :

أ- The Product ب- The Service ج- The Marketing د- The Selling

الإجابة : أ

3- عدد مراحل دورة حياة المنتج :

أ- 3 ب- 4 ج- 5 د- 6

الإجابة : أ

: التكاليف الرابع :

1- السياسة السعرية التي تفرض وضع حد أدنى للسعر تسمى :

أ- سياسة السعر الأدنى	ج- سياسة إختراق السوق
ب- سياسة السعر المنخفض	د- سياسة كشط السوق

الإجابة : ج

2- العنصر الأكثر سيولة من بين عناصر المزيج التسويقي التالية :

أ- The Product	ب- The Place	ج- The Price	د- The Promotion
----------------	--------------	--------------	------------------

الإجابة : ج

3- واحدة من الطرق التالية لا تعتبر من طرق التسعير :

أ- التسعير القائم على التكلفة	ج- التسعير القائم على القيمة المضافة
ب- التسعير القائم على المنافسة	د- التسعير القائم على القيمة المدركة

الإجابة : ج

التكليف الخامس :

1- هو المفهوم الذي يشير إلى إنسياب السلع من مكان الإنتاج إلى مكان الإستهلاك:

أ- التوزيع	ب- الترويج	ج- الجملة	د- التجزئة
------------	------------	-----------	------------

الإجابة : أ

2- المنفعة التي تعبر عن قيمة إستهلاك المنتج في الوقت المناسب هي المنفعة الشكلية :

أ- الإجابة صحيحة
ب- الإجابة خاطئة
الإجابة : ب

3- كارفور وبنده والعثيم امثلة على تجارة الجملة :

أ- الإجابة صحيحة
ب- الإجابة خاطئة
الإجابة : أ

: التكليف السادس :

1- طريقة بموجبها يتم منح الزبائن هدايا ومكافآت وجوائز :

أ- تنشيط المبيعات	ب- الإعلان	ج- العلاقات العامة	د- الدعاية التجارية
-------------------	------------	--------------------	---------------------

الإجابة : أ

2- الطريقة الترويجية التي تمكن البائع أو التاجر من معرفة ردة فعل المستهلك بسرعة :

أ- التلفاز	ب- الصحف	ج- رجل البيع	د- الراديو
------------	----------	--------------	------------

الإجابة : ج

3- واحد من الأدوات الترويجية التي تصلح في حالة كون السوق صغير ومحصور بعدد معين من المستهلكين :

أ- البيع الشخصي	ب- الإعلان	ج- تنشيط المبيعات	د- العلاقات العامة
-----------------	------------	-------------------	--------------------

الإجابة : ب

