

٩. ليست من خصائص سلوك المستهلك
 أ. سلوك المستهلك ثابت.
 ب. يتأثر بالعديد من العوامل.

ج. سلوك إنساني.
 د. سلوك رشيد.

١٠. قامت النظرية علي أن المشتري يسعى دائماً إلى تعظيم منفعته وإشباع حاجاته من خلال أقل تكلفة
 أ. السيكولوجية
 ب. النفسية
 ج. السلوكية
 د. الاقتصادية

ج. المنافسون.
 د. العملاء

ج. علم الاجتماع.
 د. علم الاقتصاد

ج. شعورية.
 د. لاشعورية.

ج. الجماعات المرجعية الثانوية
 د. لاشيء مما سبق

ج. محددات الثقافة
 د. نظريات الثقافة

ج. التعلم الذهني
 د. نظرية حل المشاكل

ج. الثقافة ثابتة
 د. الثقافة متغيرة

ج. الموردون
 د. المتغيرات الثقافية

١٨. ليست من عناصر البيئة الخارجية الخاصة أو الجزئية
 أ. العملاء
 ب. المنافسون

١٩. يعتبر..... الخطوة الأولى من خطوات إعداد البحث التسويقي
 أ. تحديد المشكلة
 ب. وضع خطة البحث

ج. جمع البيانات
 د. المتابعة والتنفيذ

C

١. يعرف على انه التغيير أو التغير الذي يحدث في سلوك المستهلك الذي ينتج عن الخبرات السابقة المكتسبة أو من خلال التجارب السابقة التي مارسها

أ. الإدراك

ب. التعلم

ج. التخاطر

د. الدوافع

٢. من الأدوار المحتملة لأعضاء الأسرة في عملية الشراء دور المؤثر وهو

ج. الشخص الذي يحدد بصفة نهائية قرار

الشراء

د. الشخص الذي يقوم بالشراء فعلياً

أ. أول شخص يبدأ باقتراح فكرة شراء سلعة

معينة

ب. الشخص الذي يقوم بدور التحفيز أو

التشجيع على شراء أو عدم الشراء

٣. تعرف على أنها "الميراث الاجتماعي لأي شعب بما يتضمنه من خصائص مشتركة مثل القيم والعادات والتقاليد والاعتقادات

أ. الأسرة

ب. الثقافة

ج. المجتمع

د. البيئة

٤. طبقاً لنظرية فإن الموقف الشرائي أو النمط الاستهلاكي يتضمن ربط بين: مثير حسي ملامس و استجابة. وتعلم ناتج عن الاستجابة

أ. التعلم الشرطي الإجرائي

ب. التعليم الشرطي التقليدي

ج. التعلم الذهني

د. نظرية حل المشاكل

٥. ليست من العوامل التي تؤثر على الإدراك

أ. عوامل ترجع إلى المنتج نفسه .

ب. عوامل ترجع إلى المستهلك

ج. عوامل ترجع إلى الظروف المحيطة.

د. عوامل ترجع إلى الرغبات

٦. عرف بأنه جميع أوجه النشاط التي تعمل على انسياب السلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك.

أ. الترويج

ب. التسويق

ج. سلوك المستهلك

د. الاستراتيجية التسويقية

٧. يعتمد علي تقسم السوق إلى قطاعات سوقية بناء متغيرات الجنس، والدخل، والسن أو العمر، والحالة الاجتماعية

أ. التقسيم الجغرافي

ب. التقسيم الديموغرافي

ج. التقسيم بناء على ولاء العملاء

للمنتجات

د. التقسيم على أساس نمط الحياة

٨. يعرف أنه " الأسلوب المنظم في جمع وتسجيل وتحليل البيانات الخاصة بالمشاكل المتعلقة بتسويق السلع والخدمات

أ. القطاع السوقي

ب. بحوث التسويق

ج. سلوك المستهلك

د. سلوك العميل

C

٢٠. يعرف انهم الشركات والأشخاص الذين يزودون المنظمة بالمواد اللازمة لعملية التصنيع
أ. المنافسون
ب. العملاء
ج. الموردون
د. الموزعون
٢١. المتغيرات الاقتصادية تعتبر ضمن عناصر
أ. البيئة الخارجية الخاصة
ب. البيئة الخارجية العامة
ج. البيئة الخارجية الجزئية
د. البيئة الداخلية
٢٢. يعرف انه المستهلك الذي يشتري بغرض الاستخدام داخل المؤسسات أو الشركات التابع لها
أ. المستهلك المؤسسي
ب. المستهلك النهائي.
ج. المستهلك الصناعي
د. لا شيء مما سبق
٢٣. الدوافع ذات العلاقة بوظائف الجسم هي الدوافع
أ. اللاشعورية.
ب. الفسيولوجية.
ج. الأولية.
د. السيكلوجية
٢٤. تعرف بأنها تلك القوى الكامنة التي تدفع المستهلك لتبني سلوك معين نتيجة تعرضه إلى
مثيرات أو منبهات بيئية مختلفة.
أ. الحاجات
ب. الدوافع
ج. الثقافة
د. الرغبات
٢٥. تعتبر أوسع في المضمون من الأسرة الأم والعائلة حيث تشتمل على الأسرة الأم + أفراد
معاونين لها
أ. الأسرة المعيشية
ب. الأسرة الأم أو الأصلية
ج. الأسرة الزوجية
د. العائلة أو الأسرة الممتدة
٢٦. تعرف انها مجموعة الأشخاص التي تؤثر إيجابيا أو سلبيا على سلوك الفرد واتجاهاته
أ. الجماعات المرجعية
ب. الجماعات الاجتماعية
ج. الجماعات الاسرية
د. الجماعات غير الاسرية
٢٧. تعرف انها الضوابط الثقافية الأكثر رسمية وتحدد الكثير من العلاقات بين العملاء ومنظمات الأعمال
أ. الأعراف
ب. العادات والتقاليد
ج. الاخلاقيات والقيم
د. القواعد والقوانين
٢٨. تعتمد إستراتيجية علي اختيار المنظمة لقطاع سوقي واحد من بين القطاعات السوقية التي تم
تحديدها، واختيار مزيج تسويقي واحد لهذا القطاع
أ. التسويق المحدود
ب. التسويق المتنوع أم المتعدد.
ج. التسويق الشامل
د. التسويق المركز
٢٩. مرحلة التعرض للمثيرات ضمن عملية الإدراك تعتبر المرحلة
أ. الاولى
ب. الثانية
ج. الثالثة
د. الرابعة
٣٠. يهتم علم يقوم بدراسة القيم الجوهرية والمعتقدات والعادات والتقاليد الخاصة بالشعوب.
أ. دراسة الثقافات والاجناس البشرية.
ب. علم النفس الاجتماعي.
ج. علم الاجتماع.
د. علم الاقتصاد

C

٢٠. يعرف انهم الشركات والأشخاص الذين يزودون المنظمة بالمواد اللازمة لعملية التصنيع
أ. المنافسون
ب. العملاء
ج. الموردون
د. الموزعون
٢١. المتغيرات الاقتصادية تعتبر ضمن عناصر
أ. البيئة الخارجية الخاصة
ب. البيئة الخارجية العامة
ج. البيئة الخارجية الجزئية
د. البيئة الداخلية
٢٢. يعرف انه المستهلك الذي يشتري بغرض الاستخدام داخل المؤسسات أو الشركات التابع لها
أ. المستهلك المؤسسي
ب. المستهلك النهائي.
ج. المستهلك الصناعي
د. لا شيء مما سبق
٢٣. الدوافع ذات العلاقة بوظائف الجسم هي الدوافع
أ. اللاشعورية.
ب. الفسيولوجية.
ج. الأولية.
د. السيكلوجية
٢٤. تعرف بأنها تلك القوى الكامنة التي تدفع المستهلك لتبني سلوك معين نتيجة تعرضه إلى
مثيرات أو منبهات بيئية مختلفة.
أ. الحاجات
ب. الدوافع
ج. الثقافة
د. الرغبات
٢٥. تعتبر أوسع في المضمون من الأسرة الأم والعائلة حيث تشتمل على الأسرة الأم + أفراد
معاونين لها
أ. الأسرة المعيشية
ب. الأسرة الأم أو الأصلية
ج. الأسرة الزوجية
د. العائلة أو الأسرة الممتدة
٢٦. تعرف انها مجموعة الأشخاص التي تؤثر إيجابيا أو سلبيا على سلوك الفرد واتجاهاته
أ. الجماعات المرجعية
ب. الجماعات الاجتماعية
ج. الجماعات الاسرية
د. الجماعات غير الاسرية
٢٧. تعرف انها الضوابط الثقافية الأكثر رسمية وتحدد الكثير من العلاقات بين العملاء ومنظمات الأعمال
أ. الأعراف
ب. العادات والتقاليد
ج. الاخلاقيات والقيم
د. القواعد والقوانين
٢٨. تعتمد إستراتيجية علي اختيار المنظمة لقطاع سوقي واحد من بين القطاعات السوقية التي تم
تحديدها، واختيار مزيج تسويقي واحد لهذا القطاع
أ. التسويق المحدود
ب. التسويق المتنوع أم المتعدد.
ج. التسويق الشامل
د. التسويق المركز
٢٩. مرحلة التعرض للمثيرات ضمن عملية الإدراك تعتبر المرحلة
أ. الاولى
ب. الثانية
ج. الثالثة
د. الرابعة
٣٠. يهتم علم يقوم بدراسة القيم الجوهرية والمعتقدات والعادات والتقاليد الخاصة بالشعوب.
أ. دراسة الثقافات والاجناس البشرية.
ب. علم النفس الاجتماعي.
ج. علم الاجتماع.
د. علم الاقتصاد

٩. ليست من خصائص سلوك المستهلك
 أ. سلوك المستهلك ثابت.
 ب. يتأثر بالعديد من العوامل.

ج. سلوك إنساني.
 د. سلوك رشيد.

١٠. قامت النظرية علي أن المشتري يسعى دائماً إلى تعظيم منفعة وإشباع حاجاته من خلال أقل تكلفة
 أ. السيكولوجية
 ب. النفسية
 ج. السلوكية
 د. الاقتصادية

١١. يعرف أنهم الأفراد أو المنظمات التي تسهل نقل المنتجات من أماكن إنتاجها إلى أماكن استخدامها

ج. المنافسون.
 د. العملاء

ج. علم الاجتماع.
 د. علم الاقتصاد

١٢. يعرف أنه العلم الذي يهتم بدراسة العوامل النفسية والداخلية التي تؤثر في سلوك المستهلك
 أ. دراسة الثقافات والاجناس البشرية.
 ب. علم النفس.
 ج. علم الاجتماع.
 د. علم الاقتصاد

ج. شعورية.
 د. لاشعورية.

ج. الجماعات المرجعية الثانوية
 د. لاشيء مما سبق

١٣. الدوافع التي يفكر فيها الفرد قبل القيام بالسلوك الشرائي هي دوافع
 أ. عقلية.
 ب. عاطفية.
 ج. شعورية.
 د. لاشعورية.

ج. محددات الثقافة
 د. نظريات الثقافة

ج. التعلم الذهني
 د. نظرية حل المشاكل

١٤. الأسرة، والأصدقاء، وجماعات العمل، والجيران. تعتبر مثال علي
 أ. جماعات المرجعية الرسمية
 ب. الجماعات المرجعية الأولية
 ج. الجماعات المرجعية الثانوية
 د. لاشيء مما سبق

ج. محددات الثقافة
 د. نظريات الثقافة

ج. التعلم الذهني
 د. نظرية حل المشاكل

١٥. تعتبر العادات والتقاليد، والأعراف، والأخلاقيات والقيم من
 أ. مدخلات الثقافة
 ب. مخرجات الثقافة
 ج. محددات الثقافة
 د. نظريات الثقافة

ج. الثقافة ثابتة
 د. الثقافة متغيرة

١٦. طبقاً لنظرية فإن سلوك المستهلك هو نتاج تجاربه هو، حتى ولو بأسلوب المحاولة والخطأ
 أ. التعلم الشرطي الإجرائي
 ب. التعليم الشرطي التقليدي
 ج. التعلم الذهني
 د. نظرية حل المشاكل

ج. الموردون
 د. المتغيرات الثقافية

١٧. ليست من خصائص الثقافة
 أ. الثقافة هادفة
 ب. الثقافة أحياناً مشتركة
 ج. الثقافة ثابتة
 د. الثقافة متغيرة

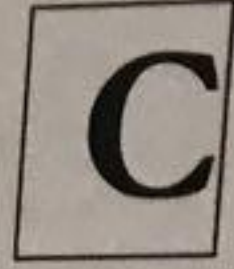
ج. الموردون
 د. المتغيرات الثقافية

١٨. ليست من عناصر البيئة الخارجية الخاصة أو الجزئية
 أ. العملاء
 ب. المنافسون
 ج. الموردون
 د. المتغيرات الثقافية

ج. الموردون
 د. المتغيرات الثقافية

١٩. يعتبر الخطوة الأولى من خطوات إعداد البحث التسويقي
 أ. تحديد المشكلة
 ب. وضع خطة البحث
 ج. جمع البيانات
 د. المتابعة والتنفيذ

ج. جمع البيانات
 د. المتابعة والتنفيذ



٤١. تعرف هو مجموعة من العملاء والبانعين الذين يشتركون في مجموعة من الخصائص والسمات والصفات المتشابهة أو المتقاربة.

ج. القطاع السوقي
د. البيئة المادية

أ. بحوث التسويق
ب. التسويق.

٤٢. من عناصر دراسة سلوك المستهلك ماذا يشتري، وهي تشير إلى.....

د. مسمى المنتج، نوعه،
خصائصه

أ. منافذ، مراكز جملة، تجزئة

ب. الفصول، المواسم، المناسبات

ج. الدوافع، الرغبات، الطموحات

٤٣. يعتبر..... المرحلة الأولى من مراحل عملية اتخاذ القرار الشرائي

ج. تحديد الكمية المطلوبة للشراء.
د. البحث عن مصادر التوريد المناسبة

أ. التعرف على الحاجة.

ب. تحديد خصائص المشتريات.

٤٤. يعرف انه العلم الذي يركز على دراسة الجماعات والمؤسسات الاجتماعية داخل المجتمع والتي تؤثر على سلوك المستهلك هو

ج. علم الاجتماع.

د. علم الاقتصاد

أ. دراسة الثقافات والاجناس البشرية.

ب. علم النفس.

٤٥. طبقا لاستراتيجية..... تقوم المنظمة بتجزئة السوق إلى قطاعات تسويقية عديدة ومختلفة، و تختار عدداً كبيراً من هذه القطاعات لخدمتها بمزيج تسويقي مختلف

ج. التسويق الشامل.

د. التسويق المركز

أ. التسويق المحدود

ب. التسويق المتنوع أم المتعدد.

٤٦. تعرف..... انها ما تعارف عليه الناس كأساس للمعاملات في المجتمع ولذلك فهي تختلف من مجتمع لآخر.

ج. الاخلاقيات والقيم

د. القواعد والقوانين

أ. الأعراف

ب. العادات والتقاليد

٤٧. يقوم بشراء المنتجات لبيعها دون القيام عليها بأي تعديلات قبل بيعها

ج. المشتري النهائي

د. التاجر

أ. المشتري الصناعي.

ب. المورد

٤٨. يعرف انه أول فرد في الأسرة أو المؤسسة الذي يفكر ويقترح فكرة شراء سلعة أو خدمة معينة.

ج. المستخدم

د. المشتري

أ. المؤثر

ب. المبادر

٤٩. يهتم بتحليل الطلب والأسلوب الذي يتبعه المستهلك في إنفاق أمواله والطريقة التي يستخدمها في تقييم البدائل

ج. علم الاجتماع.

د. علم الاقتصاد

أ. دراسة الثقافات والاجناس البشرية.

ب. علم النفس.

٥٠. التهيف الذهني ضمن العوامل المؤثرة في الإدراك تعتبر من العوامل.....

أ. الداخلية.

ب. الخارجية

ج. غير الشخصية.

د. التي ترجع الي المنتج

٣١. طبقاً لنظرية التعلم لا يحدث نتيجة التجارب المتكررة وإنما نتيجة تفكير المستهلك ومواجهته للمشاكل

- أ. التعلم الشرطي الإجرائي
ب. نظرية حل المشاكل
ج. لتعليم الشرطي التقليدي
د. التعلم الذهني

٣٢. تعرف أنها عملية تجزئة السوق التي إلى مجموعة من القطاعات السوقية بناء على مجموعة من الأسس والمعايير

- أ. بحوث التسويق
ب. التسويق
ج. تقسيم السوق
د. البيئة المادية
٣٣. هو المستهلك الذي يقوم بالشراء من أجل الاستهلاك الخاص به أو عائلته أو أصدقائه أو زملائه وغيرهم.
أ. المستهلك المؤسسي
ب. المستهلك الفرد
ج. المستهلك الصناعي
د. التاجر

٣٤. تمثل ادنى مستوى في هرم الحاجات لماسلو
أ. الحاجة إلى الأمان (الأمن).
ب. الحاجة إلى تحقيق الذات
ج. الحاجة إلى الاحترام والتقدير
د. الحاجات الفسيولوجية

٣٥. مرحلة إدراك المثير وتفسيره ضمن عملية الإدراك تعتبر المرحلة.....
أ. الأولى
ب. الثانية
ج. الثالثة
د. الرابعة

٣٦. تمثل مرحلة هي المرحلة الأولى في عملية الإدراك
أ. مرحلة التعرض للمثيرات
ب. اختبار الحواس
ج. مرحلة إدراك المثير وتفسيره
د. السلوك الاستهلاكي

٣٧. الشخص الذي تستهدفه للحملات الإعلانية لإقناع الآخرين بشراء السلع المعطن عنها هو.....
أ. المبادر.
ب. متخذ قرار الشراء.
ج. المستعمل
د. المؤثر في قرار الشراء.

٣٨. تعتبر..... الخطوة الأخيرة من خطوات إعداد البحث التسويقي
أ. تحديد المشكلة
ب. وضع خطة البحث
ج. جمع البيانات
د. المتابعة والتنفيذ

٣٩. يعرف..... انه العلم الذي يقوم بدراسة سلوك الفرد داخل الجماعة وطبيعة التأثير على التأثير المتبادل للجماعة على الفرد وللغرد على الجماعة

- أ. دراسة الثقافات والاجناس البشرية.
ب. علم النفس الاجتماعي..
ج. علم الاجتماع
د. علم الاقتصاد
٤٠. تعرف الدوافع..... انها الدوافع التي تتعلق بالحالة النفسية والعاطفية للمستهلك
أ. اللاشعورية.
ب. الفسيولوجية.
ج. الأولية.
د. السيكلوجية.