

جامعة الريان

كلية العلوم الادارية والمالية

أسئلة امتحانات الفصل الدراسي الأول للعام الجامعي ٢٠١٩ / ٢٠٢٠  
التخصص: إدارة أعمال  
المستوى: الثالث  
المقرر الدراسي: إدارة التسويق  
الزمن: ساعتان ونصف  
اليوم والتاريخ: الأربعاء ١ / ١ / ٢٠٢٠  
م ٢٠٢٠

**السؤال الأول (٢٥ درجة):-**

- أ- عرف الآتي:- ١- نظام الامداد ٢- كثافة تغطية السوق ٣- عدم الملمسية ٤- قناة التوزيع .  
ب- أذكر الوظائف التي يؤديها تاجر الجملة لكل من المنتج وتاجر التجزئة ؟

**السؤال الثاني (٢٥ درجات) :-**

### أ- علل الآتي:-

١. المنظمات التي لديها موارد محدودة للترويج تعتمد على البيع الشخصي؟
  ٢. البيع الشخصي يجعل الجهات البيعية أكثر فعالية؟
  ٣. تتأثر قرارات التسعير بشدة باللواحي القانونية والقواعد الحكومية؟
  ٤. يتم في المرحلة الثالثة من مراحل تطوير المنتجات الجديدة تقييم الأفكار المطروحة؟
  ٥. قنوات التوزيع للسلع الصناعية تكون أقصر من قنوات التوزيع للسلع الاستهلاكية؟

بـ. يمكن تقسيم أفراد المجتمع إلى خمسة أقسام طبقاً لمعدل تقبلهم للسلع الجديدة، ووضح هذه الأقسام؟

**السؤال الثالث :-** أ- أكمل الفراغات بالعبارات المناسبة (١٥ درجة):-



**السؤال الرابع:- أ- اختر الاجابة الصحيحة (١٥ درجة):**

- ١- الصورة الذهنية للمتجر تعتمد على:
  - أ- السمعة للمتجر
  - ب- السياسات التسويقية
  - ج- الجو العام للمتجر
  - د- كل ذلك
  - هـ- كل ذلك وـ كل ذلك ماعدـ.
  
- ٢- هو الخصم الذي يمنحه البائع للمشتري لتشجيعه على الشراء بكميات كبيرة :
  - أ- الخصم النقدي
  - ب- الخصم التجاري
  - ج- خصم الكمية
  - د- كل ذلك
  - هـ- لاشي ذاك.
  
- ٣- تقوم هذه السياسة على اختيار عدد من منافذ التوزيع لعرض السلعة وبيعها في مناطق جغرافية معينة :
  - أ- التوزيع المكثف
  - ب- التوزيع الانتقائي
  - ج- اخترار السوق
  - د- كل ذلك
  - هـ- لاشي من ذلك.
  
- ٤- إذا كان السوق المستهدف يتكون من ملايين المستهلكين يعتمد مزيج المنظمة الترويجي على:
  - أ- البيع الشخصي والاعلان
  - ب- البيع الشخصي وتنشيط المبيعات
  - ج- الإعلان وتنشيط المبيعات
  - هـ- لاشي من ذلك.
  
- ٥- يعتبر أهم الاعتبارات الاستراتيجية عند تحطيط تجارة التجزئة:
  - أ- شكلة المنتجات
  - ب- نظرية الدورة التجارية
  - ج- الصورة الذهنية للمتجر
  - د- كل ذلك
  - هـ- لاشي من ذلك.

**(ملاحظة: قد تكون الإجابة بأكثر من خيار)**

**بـ. ذكر مزايا وعيوب طريقة التسعير على أساس التكلفة؟ ( ١٠ درجات)**

مع تمنياتي للجميع بال توفيق والنجاح