جـامعة الريان
كلية العلوم الإدارية والمالية
قسم المحاسبة +إدارة أعمال
المستوى : الثاني

الوقت :ساعتان
التاريخ : ٢٠/ ٩/٢٠٢٠م
مدرس المقرر :
أ. سامي باسالم

AL-RAYAN UNIVERSITY

الامتحان النهائي في مقرر مبادئ التسويق

==========

س١) أ-عرف الآتي ؟ (٦درجة)

١- التسويق كنظام انسيابي ٢- السلع التسويقية (المعمرة) ٣- الماركة التجارية

س١) ب- هدف البقاء هو أحد أهداف التسعير وهو أسوا ما يمكن أن تفكر فيه المنشأة

المطلوب : أذكر الحالات التي يستخدم فيها هذا الهدف . (٤درجة)

س٢) أ- ضع علامة ( ) أمام العبارة الصحيحة وعلامة ( ) أمام العبارة الخاطئة؟(١٢درجة).

١- التسويق هو نشاط صناعي ( ) .

٢- أبسط طرق التسعير وأكثرها انتشار هو التسعير على أساس التكلفة ( ) .

٣- يلقب بسوق الملوك هو سوق المنافسة التامة ( ) .

٤- أول مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج هي مرحلة التقديم وآخرها هي مرحلة النضج أو التدهور ( ).

٥- بطاقة التبيين هو ذلك الجزء من المنتج الذي يحمل بيانات عن المنتج ذاته أو بايعه ( ) .

٦- التسعير الجغرافي له أربعة أشكال ( ) .

س٢)ب- قم بعملية مقارنة بين أقسام السوق من حيث المنافسة من خلال تعبئة الفراغات وفق الجدول الآتي : ملاحظة / الحل يكون في شكل جدول . (٨درجة)

وجه المقارنة	سوق المنافسة التامة	سوق المنافسة الاحتكارية	سوق الاحتكار التام
المنافسين (البائعين)			
السلع			
الأسعار			
البقاء في السوق			الأرباح الكبيرة

س٣) أ- ضع خط تحت الإجابة الصحيحة فقط علماً بأن الإجابة الصحيحة واحدة فقط . (١٢درجة)

١- المنفعة المرتبطة بتخزين (السلع والخدمات) هي المنفعة :

(المكانية – الزمانية – الحيازيه – لا شيء مما ذكر صحيح)

٢- للتسعير استراتيجيات فالتي تشترط جودة المنتج هي استراتيجية :

(غزو السوق – كشط السوق – الاثنين معاً) .

٣- تتميز باختلاف المستهلكين والأسعار حسب الأغراض هي السلع :

(الميسرة – الخاصة – الصناعية (الانتاجية) – المسيرة الخاصة)

٤- من أسباب فشل عملية تطوير المنتجات عدم :

(مراعاة حاجات ورغبات المستهلكين – مراعاة ظروف سوق المنافسة التامة – تناسب مستوى الأسعار في المنتجات الجديدة – كل ما ذكر صحيح) .

٥- أهم عناصر المزيج التسويقي هو : (الترويج – السوق – السعر – التوزيع) .

٦- العملية التي يتم من خلالها تقسيم السوق الكلي إلى عدة مجاميع أو قطاعات متجانسة هي :

(تطوير السوق – تجزئة السوق – استراتيجيات السوق) .

س٣) ب- التسعير على أساس القيمة المدركة أحدى طرق التسعير .

المطلوب ؟ (٦درجة) :

١- غالباً ما يستخدم في السلع أو الخدمات ما إعطاء مثال يوضح ذلك ؟

٢- أذكر العناصر المكونة للقيمة المدركة ؟

س٤) أجب عن أربعة فقط مما يلي ؟ (١٢درجة) .

١- أكر أربع من الصفات الأساسية للعاملين في تقديم الخدمات ؟

٢- عرف السعر مع ذكر مسميات المتعددة في السلع والخدمات ؟

٣- ما هو التغليف مع ذكر الاعتبارات التي يعتمد عليها نوع الغلاف ؟

٤- أذكر أربع من فوائد تجزئة السوق .

٥- الماركة التجارية ثلاثة أنواع أذكرها معرفاً أحدهما .

٦- التسويق نشاط معقد أذكر الأسباب التي أذت إلى تعقد نشاط التسويق .

========== تمنياتنا لكم بالتوفيق والنجاح ==========