

اختبار منتصف الفصل الدراسي الأول لعام 1446هـ

20

السؤال الأول: طابقي المصطلحات الواردة أدناه بالتعريفات المناسبة:

م	المصطلح	الرقم	التعريف
1	السلوك الشرائي		عملية تنفيذها الشركة وفيها تحدد سعر بيع منتجاتها أو خدماتها
2	المنافسة البحتة		مجموعة معينة من العملاء المحتملين ويعرفون عبر عدة عوامل مثل العمر والجنس ومحل السكن والأنشطة التي يمارسونها وكيفية ممارستها
3	الحاجة		دمج أربع عناصر تسويقية مختلف وتعرف بـ 4P وتمثل الخطوات التي يمكن لشركة اتخاذها لإرضاء حاجات السوق المستهدفة
4	السوق		المسؤوليات المستمرة للمديرين مثل حل المشكلات وإدارة الموظفين وتقييم أنشطة الشركة
5	الإدارة		أي شيء يحتاجه الإنسان ليعيش
6	المزيج التسويقي		موقف تعرض فيه شركتان أو أكثر منتجات أو خدمات متشابهة تلبي الرغبات والحاجات
7	التسعير		الأسباب التي يقرر من أجلها الناس دفع مبالغ نقدية للحصول على منتجات وخدمات معينة

السؤال الثاني: اختاري الإجابة الصحيحة من بين الإجابات التالية بعد قراءة الجملة بتمعن:

1.	الشركة التي تبيع نفس المنتج أو الخدمة أو ما يشابهها						
	أ	مستهلكون	ب	منافسون	ج	موزعون	د محاسبون
2.	الأشخاص الذين يشترون المنتجات أو الخدمات لتلبية رغباتهم واحتياجاتهم						
	أ	المنافسون	ب	المنتجون	ج	الموزعون	د المستهلكون
3.	أي شئ تطرحه شركة ما في السوق لتلبية احتياجاته، ويشمل ذلك المنتجات المادية والخدمات والأفكار						
	أ	الانتاج	ب	المنتج	ج	المكان	د السعر
4.	القيمة النقدية التي يدفعها المستهلك كمقابل لمنتج أو خدمة						
	أ	السعر	ب	التسعير	ج	المنتج	د التسويق

السؤال الثالث: رتبى تسلسل (ماسلو) من الأدنى إلى الأعلى:



التقدير

الأمان

تحقيق الذات

الجانب الاجتماعي

الحاجات الفسيولوجية

السؤال الرابع: عددي أقسام المزيج التسويقي؟

.....

.....

.....

.....

.....

مع تمنياتي لكم بالتوفيق

أ/ مضاي الشمري

اسم الطالب:	المادة: تخطيط الحملات التسويقية الفصل الأول

السؤال الأول : اختاري الإجابة الصحيحة من بين الإجابات التالية بعد قراءة الجملة بتمعن :

١ - القيمة النقدية التي يدفعها المستهلك كمقابل لمنتج او خدمة			
أ - السعر	ب - التسعير	ج - المنتج	د - التسويق
٢ - الشركة التي تباع نفس المنتج او الخدمة او ما يشابههما			
أ - مستهلكون	ب - منافسون	ج - موزعون	د - محاسبون
٣ - الأشخاص الذين يشترون المنتجات او الخدمات لتلبية رغباتهم واحتياجاتهم			
أ - المنافسون	ب - المنتجون	ج - الموزعون	د - المستهلكون
٤ - الحصول على معلومات عن كيفية تسويق المنتجات والخدمات وكذلك لك أنشطة وإدارة هذه المعلومات واستخدامها			
أ - التسويق	ب - إدارة معلومات التسويق	ج - السوق	د - التسعير
٥ - أي شي تطرحه شركة ما في السوق لتلبية احتياجاته، ويشمل ذلك المنتجات المادية والخدمات والأفكار			
أ - الانتاج	ب - المنتج	ج - المكان	د - السعر

السؤال الثاني : أقرأي الجمل أمامك وقومي بوضع علامة صح امام العبارة الصحيحة وعبارة خطأ امام العبارة الخاطئة مع تصحيح الخطأ ان وجد :

العبارة	الإشارة
١ - حاجات العميل هي الأشياء التي يراها الناس ضرورية للعيش	
٢ - التسويق هو من وظائف الشركات	
٣ - المكان هو مواقع وطرائق مستخدمة لجعل المنتج والخدمة امرا متاحا للعملاء	
٤ - الترويج التسويقي هو استراتيجية تشمل أولا تعريف المستهلكين ممن ترغب الشركات في بيع منتجاتها لهم ثم وضع استراتيجية تمكن الشركة من ابتكار وبيع المنتجات التي تلبي حاجات هؤلاء المستهلكين	
٥ - المحاسبه والتمويل تعني ان إدارة الشركة تراقب بعناية وتدير موارد الشركة المالية وتحفظ السجلات والمعلومات الخاصة بشؤون الشركة المالية	

السؤال الثالث : طابقي المصطلحات الواردة أدناه بالتعريفات المناسبة :

المصطلح	الرقم	التعريف
١ الإدارة		عملية تنفيذها الشركة وفيها تحدد سعر بيع منتجاتها او خدماتها
٢ المزيج التسويقي		مجموعة معينة من العملاء المحتملين ويعرفون عبر عدة عوامل مثل العمر والجنس ومحل السكن والأنشطة التي يمارسونها وكيفية ممارستها
٣ رضا العميل		دمج اربع عناصر تسويقية مختلف وتعرف بـ 4p وتمثل الخطوات التي يمكن لشركة اتخاذها لإرضاء حاجات السوق المستهدفة
٤ التسعير		المسؤوليات المستمرة للمديرين مثل حل المشكلات وإدارة الموظفين وتقييم أنشطة الشركة
٥ السوق		الحالة التي يشعر فيها العملاء بأن شراء منتجات او خدمات من شركة معينة قد لبت طلباتهم وحاجاتهم

السؤال الرابع :

عددي اقسام المزيج التسويقي

- ١ -
- ٢ -
- ٣ -
- ٤ -

عددي ٢ اثنين من منافع التسويق ؟

- ١ -
- ٢ -

انتهت الأسئلة مع تمنياتي لكن بالتوفيق تركية المالكي

نموذج الإجابة

٢٠

اسم الطالب:	المادة: تخطيط الحملات التسويقية الفصل الأول
الشعبة:	التاريخ:

مستعينة بالله .. ابدأ بحل الأسئلة التالية

السؤال الأول : اختاري الإجابة الصحيحة من بين الإجابات التالية بعد قراءة الجملة بتمعن :

١ - القيمة النقدية التي يدفعها المستهلك كمقابل لمنتج او خدمة	أ - السعر	ب - التسعير	ج - المنتج	د - التسويق
٢ - الشركة التي تبيع نفس المنتج او الخدمة او ما يشابههما	أ - مستهلكون	ب - منافسون	ج - موزعون	د - محاسبون
٣ - الأشخاص الذين يشترون المنتجات او الخدمات لتلبية رغباتهم واحتياجاتهم	أ - المنافسون	ب - المنتجون	ج - الموزعون	د - المستهلكون
٤ - الحصول على معلومات عن كيفية تسويق المنتجات والخدمات وكذلك لك أنشطة وإدارة هذه المعلومات واستخدامها	أ - التسويق	ب - إدارة معلومات التسويق	ج - السوق	د - التسعير
٥ - أي شي تطرحه شركة ما في السوق لتلبية احتياجاته، ويشمل ذلك المنتجات المادية والخدمات والأفكار	أ - الانتاج	ب - المنتج	ج - المكان	د - السعر

السؤال الثاني : اقرأي الجمل أمامك وقومي بوضع علامة صح امام العبارة الصحيحة وعبارة خطأ امام العبارة الخاطئة مع تصحيح الخطأ ان وجد :

العبارة	الإشارة
١ - حاجات العميل هي الأشياء التي يراها الناس ضرورية للعيش	صح
٢ - التسويق هو من وظائف الشركات	صح
٣ - المكان هو مواقع وطرائق مستخدمة لجعل المنتج والخدمة امرا متاحا للعملاء	صح
٤ - الترويج التسويقي هو استراتيجية تشمل أولا تعريف المستهلكين ممن ترغب الشركات في بيع منتجاتها لهم ثم وضع استراتيجية تمكن الشركة من ابتكار وبيع المنتجات التي تلبي حاجات هؤلاء المستهلكين	خطأ
المفهوم التسويقي	
٥ - المحاسبه والتمويل تعني ان إدارة الشركة تراقب بعناية وتدير موارد الشركة المالية وتحفظ السجلات والمعلومات الخاصة بشؤون الشركة المالية	صح

السؤال الثالث : طابقي المصطلحات الواردة أدناه بالتعريفات المناسبة :

الرقم	المصطلح	التعريف
١	الإدارة	عملية تنفيذها الشركة وفيها تحدد سعر بيع منتجاتها او خدماتها
٢	المزيج التسويقي	مجموعة معينة من العملاء المحتملين ويعرفون عبر عدة عوامل مثل العمر والجنس ومحل السكن والأنشطة التي يمارسونها وكيفية ممارستها
٣	رضا العميل	دمج اربع عناصر تسويقية مختلف وتعرف بـ 4p وتمثل الخطوات التي يمكن لشركة اتخاذها لإرضاء حاجات السوق المستهدفة
٤	التسعير	المسؤوليات المستمرة للمديرين مثل حل المشكلات وإدارة الموظفين وتقييم أنشطة الشركة
٥	السوق	الحالة التي يشعر فيها العملاء بأن شراء منتجات او خدمات من شركة معينة قد لبت طلباتهم وحاجاتهم

السؤال الرابع :

عددي اقسام المزيج التسويقي

- ١ - المنتج
- ٢ - الترويج
- ٣ - المكان
- ٤ - السعر

عددي ٢ اثنين من منافع التسويق ؟



انتهت الأسئلة مع تمنياتي لكن بالتوفيق والنجاح
معلمة المادة \ فاطمة الشهري

اختبار قصير لمادة التخطيط للحملات التسويقية – الفصل الأول (مفهوم التسويق)

اسم الطالب:----- الصف: ثالث ثانوي (إدارة) / ٤ الدرجة المستحقة: ١٠ /

السؤال الأول: ضعي علامة √ أمام العبارة الصحيحة وعلامة x أمام العبارة الخاطئة:

م	العبارة	العلامة
١	الهدف الرئيسي من التسويق هو دعم حاجات الشركة الداخلية.	
٢	يسهم رضا العملاء في تعزيز سمعة الشركة، إلا أنه لا يزيد من مبيعاتها.	
٣	يرتبط مقدار التسويق الذي تحتاجه الشركة بحجم التصنيع الذي يمكنها القيام به.	
٤	يصف التخصص في العمل المواقف التي يتم التركيز فيها على انتاج منتج محدد أو ممارسة نشاط واحد محدد يتقنونه.	

السؤال الثاني: اختاري الإجابة الصحيحة من بين الخيارات المعطاة:

١	أي مما يلي يعد مثالا على التسويق:	
	أ. لوحة إعلانية على وسيلة نقل عام.	ب. ان يطلب منك تعبئة استبيان أثناء قضائك وقتا في مكان ما.
	ج. صديق يخبرك عن مطعم جديد رائع.	د. جميع ما سبق.
٢	أي مما يلي يعد مثالا على العمليات:	
	أ. بيع المنتجات للمستهلكين في متجر ما.	ب. تثقيف المجتمع المحلي.
	ج. صيانة مباني الشركة.	د. استنباط أفكار منتجات جديدة.
٣	فيما يلي بعض الطرائق التي يساعد فيها التسويق الناس. أي من هذه الطرائق يعد طريقة مساعدة مباشرة:	
	أ. يزرع فيهم الحاجة الى امتلاك أفضل الأشياء.	ب. يساعد الشركات على التفوق على المنافسين.
	ج. يساعدهم على تكوين صداقات ومتابعة النشاطات الاجتماعية.	د. عبر انتاج منتجات مختلفة الألوان تلبية لحاجات السوق.
٤	أي مما يلي ليس من عناصر المفهوم التسويقي:	
	أ. استخدام المواد الخام لإنتاج منتجات جديدة.	ب. تشغيل الأعمال التجارية بربحية.
	ج. تحديد حاجات العملاء.	د. تطوير المنتجات أو الخدمات لتسويقها.

السؤال الثالث: عددي اثنان من:

١. المشكلات التي قد تعترض الشركات التي لا تستخدم المفهوم التسويقي؟

