

الفصل الاول : طبيعة التسويق و العملية التسويقية

سكشن ١

السؤال الاول : ضع علامة صح او خطأ أمام العبارات التالية

- ١- هي كافة الجهود التي يبذلها المسئول عن التسويق بالمنظمة حتى تفوق قيمة منتجاتها و اشباعها لحاجات العملاء ما يقدمه المنافسون لهم و يترجم ذلك في شكل معاملات هذا هو التعريف الوحيد للتسويق (X)
- ٢- من المنطقي أن يمارس التسويق في المنظمات الهادفة للربح فقط (X)
- ٣- يعرف أحدث تعريف لجمعية التسويق الأمريكية ال AMA التسويق بأنه انسياب السلع من المنتج إلى المستهلك (X)
- ٤- المنتجات التسويقية مقتصرة فقط على المنتجات المادية (X)
- ٥- لا تعتبر الاحداث و الاماكن من ضمن المنتجات (X)
- ٦- التعليم و العلاج أمثلة لمنتجات في شكل خدمات (✓)
- ٧- هناك العديد من التعريفات المختصة بنشاط التسويق (✓)
- ٨- البعض يعتقد أن التسويق متمثل في عمليتي البيع و الإعلان (x)
- ٩- الأنشطة التسويقية تبدأ قبل عملية الإنتاج و تمتد إلى بعد عملية البيع (✓)
- ١٠- الهدف الاساسي لنشاط السوق هو إرضاء حاجات و رغبات العملاء التي تفوق توقعاتهم (✓)
- ١١- التطبيق الصحيح و الحديث لمفهوم التسويق هو الذى يسعى نحو تحقيق الربح على المدى الطويل (✓)
- ١٢- من ضمن عناصر المزيج التسويقي هو المنتج و المكان (✓)
- ١٣- العنصر الاساسي من عناصر المزيج التسويقي الذى لا يمكن الاستغناء عنه هو بحوث التسويق (✓)
- ١٤- يمكن تعريف عملية التبادل بأنها الحصول على الشئ الذى يحتاجه الإنسان من شخص آخر عن طريق عرض شئ ما في مقابلته (✓)
- ١٥- حتى تنجح عملية التبادل لابد من توافر شرطين و هما القيمة و حرية التبادل (x)
- ١٦- يعتبر عملية التبادل جوه العملية التسويقية (✓)
- ١٧- من وجهة نظري أن السوق مكان التقاء الباعة و المشترين (x)
- ١٨- تختلف الوظائف التسويقية وفقاً لاختلاف توجه فلسفة الادارة نحو التسويق (✓)
- ١٩- هناك اختلاف جوهري بين المفهوم البيعي و المفهوم التسويقي (✓)
- ٢٠- على الرغم من مرور أكثر من مائة عام على مفهوم التوجه بالانتاج الا إنه مازال مستخدماً فب بعض المنظمات حتى هذا اليوم (✓)
- ٢١- أصنع منتجاً جيداً و سيسعى إليك كل المشترين للحصول عليه هذا يطبق المفهوم التسويقي (x)
- ٢٢- عناصر المزيج التسويق تتمثل في المنتج و المكان فقط (x)

السؤال الثانى : اختر الاجابة الصحيحة

- ١- أهم شئ لدينا أن منتجنا لا يلوث البيئة فهذه الشركة في مرحلة
 - أ- التوجه بالبيع
 - ب- التوجه بالمنتج
 - ت- التوجه الاجتماعي
 - ث- لا شئ مما سبق
- ٢- عمليتنا العزيز هو السبب الرئيسي في وجودنا بالسوق مرحلة التوجه
 - أ- التوجه بالبيع
 - ب- التوجه بالمنتج
 - ت- التوجه الاجتماعي
 - ث- لا شئ مما سبق

- أ- التوج بالانتاج
ب- المفهوم الحديث للتسويق
ت- كل ما سبق
- ٣- ستجد عندنا عروض و خصومات تصل ال ٧٠% من منتجاتنا مرحلة التوجه ب
أ- التوجه الاجتماعي
ب- التوجه الالكتروني
ت- التوجه بالبيع
ث- كل ماسبق
- ٤- كل ما يشغلنا توفير أكبر كم من منتجاتنا في السوق مرحلة التوجه ب
أ- التوجه بالمنتج
ب- التوجه بالانتاج
ت- التوجه بالبيع
- ٥- موقع الامازون موقع شهير للحصول على أى منتج و في أى وقت و في أى مكان في العالم
أ- التوجه الاجتماعي
ب- التوجه بالتسويق
ت- التوجه الالكتروني
- ٦- عند القيام بعملية الشراء يجب توافر بعض الشروط
أ- القدرة
ب- الرغبة
ت- الاستعداد
ث- تحمل المسؤولية
ج- كل ما سبق
- ٧- الاسواق التي يكون فيها المشتري فرداً أو أسرة يطلق عليها الأسواق و السلع
أ- الصناعية
ب- الاستهلاكية
ت- كل ما سبق
- ٨- عند القيام بتسويق فكرة تنظيم الاسرة و استخدام حزام الامان يطلق عليه منتج
أ- منتج ملموس
ب- تسويق افراد
ت- تسويق أفكار
ث- تسويق خدمة
- ٩- عند استخدام المفهوم المرتبط بالتوجه بالانتاج تكون الطرف الذي يتم مراعاة مصلحته.
أ- العميل
ب- المنظمة
ت- العميل و المنظمة
ث- لا شئ مما سبق

