

## 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

