



قائمة الاسئلة

امتحان نهاية الفصل الدراسي الأول - للعام الجامعي 1446 هـ - الموافق -2024 / 2025 م -مركز الاختبار الآلي :: التسويق الصناعي - (0) - الدكتور
فحطان عبد الكريم الجعوري

- (1) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- الزبون الصناعي هو الشخص او الجهة التي تشتري السلع والخدمات بقصد.....
- (1) - الاستهلاك الشخصي
(2) - اشباع رغبات شخصية
(3) - للاستخدام الشخصي
(4) + لا توجد إجابة صحيحة
- (2) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- الزبون الصناعي هو جميع المنظمات الفردية والجماعية عدا:
- (1) - المشتري بقصد الاستخدام لانتاج سلع اخرى
(2) - المشتري بقصد الاتجار مقابل تحقيق ربح معين
(3) + المستهلك النهائي
(4) - المشتري بقصد انتاج الخدمات
- (3) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- من العوامل التي تؤثر على الزبون الصناعي العوامل المتعلقة بـ.....
- (1) - بحجم المنظمة
(2) - بموقع الشركة التنظيمي
(3) - بسياسات المنظمة
(4) + كل الإجابات صحيحة
- (4) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- من عوامل تحفيز مؤثرات الشراء الصناعية:
- (1) - عوامل التحفيز العقلانية
(2) - عوامل التحفيز العاطفية
(3) + الاجابة الاولى والثانية
(4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (5) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- تعرف الاستراتيجية على انها اسلوب التحرك لمواجهة التهديدات والفرص وياخذ في الحسبان الداخلية للمشروع .
- (1) - نقاط القوة
(2) - نقاط الضعف
(3) + الاجابة الاولى والثانية
(4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (6) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- يرتكز التخطيط الاستراتيجي للتسويق الصناعي على استراتيجية
- (1) - الوظائف
(2) - التنافسية
(3) + المنظمة الكلية
(4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (7) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- من خطوات بناء استراتيجية التسويق الصناعي .
- (1) - تحديد الاسواق المستهدفة
(2) - وضع الاهداف التسويقية
(3) - الرقابة على الاستراتيجية
(4) + كل الإجابات صحيحة
- (8) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- المبادئ الأساسية في التخطيط التسويقي في السوق الصناعي والاستهلاكي.....
- (1) + تطبق في كلا الحالتين
(2) - تختلف كلا عن الآخر





- (3) - غير متطابقة
- (4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (9) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
في التسويق الصناعي يعتبر هو العنصر الهام الذي من خلاله تقوم المنظمة بتنظيم مواردها مع بيئة السوق لتحقيق اهدافها التنظيمية .
- (1) + المنتج
- (2) - السعر
- (3) - الترويج
- (4) - التوزيع
- (10) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
من وجهة نظر المشتري فان المنتج هو عبارة عن مزيج من الخصائص ...
- (1) - الاساسية
- (2) - المطورة
- (3) - الاضافية
- (4) + كل الإجابات صحيحة
- (11) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
التدريب ، المعونات الفنية ، توافر قطع الغيار ، الكفاءة تعتبر من خصائص المنتج ..
- (1) + الاضافية
- (2) - الاساسية
- (3) - الاجابة الاولى والثانية
- (4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (12) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
يلعب مدراء الانتاج في التسويق الصناعي دور اكبر من مدراء الانتاج في التسويق الاستهلاكي وذلك في بعض المجالات منها ..
- (1) - تقييم حجم السوق
- (2) - تحليل أنشطة المنافسين
- (3) - وضع توقعات الخطة المنافسة في السوق
- (4) + كل الإجابات صحيحة
- (13) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
من مهام مدير ايجاد منتجات او خدمات ذات صلة يمكنها ان تكون مصدرا مغريا للربح
- (1) - المالية
- (2) - التسويق
- (3) + الانتاج
- (4) - التخطيط
- (14) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
قبول المنتج في مرحلة التقديم في حال المنتج الصناعي عما يحدث في السوق الاستهلاكي.
- (1) - تتساوى
- (2) + تختلف
- (3) - تتشابه
- (4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (15) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
في مرحلة يتحول التركيز في استراتيجيات المنتج نحو تحسين تقييم المنتج وتحسين خدمة التوزيع وتخفيض السعر.
- (1) - التقديم
- (2) + النمو
- (3) - النضج
- (4) - الانحدار
- (16) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
في مرحلة يتوجب توجية استراتيجيات التسويق نحو الحفاظ على رضا الزبون والبحث عن فرص جديدة .
- (1) - التقديم
- (2) - النمو
- (3) + النضج





- (4) - الانحدار
- (17) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
حدد KOTLER خطوات عملية اتخاذ القرارات باضافة منتج جديد منها....
- (1) - مرحلة تكوين الافكار الجديدة
(2) - تطوير الاستراتيجية التسويقية
(3) - تحليل بيئة العمل
(4) + كل الإجابات صحيحة
- (18) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
من المشاكل التسويقية للخدمة (لايمكن تحديد السعر بسهولة) بسبب ان الخدمة ...
- (1) + غير ملموسة
(2) - الترابط
(3) - تغيير الخواص
(4) - قابلية التلف
- (19) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
من المشاكل التسويقية للخدمة (صعوبة تحقيق السيطرة على الجودة والموصفات) بسبب ان الخدمة ...
- (1) - غير ملموسة
(2) - الترابط
(3) + تغيير الخواص
(4) - قابلية التلف
- (20) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
تقوم المنظمات بتحليل ثلاثة عوامل رئيسية في كل سياسة من السياسات السعرية التالية في ما عدا:
- (1) + البيئة الداخلية
(2) - طلب الزبائن
(3) - المنافسة
(4) - الكلفة
- (21) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
يعرف السعر بانه الكلفة التي يجب ان توازن مقابل جودة المنتج - التسليم - وخدمة المنتج وذلك
- (1) - من وجهة نظر البائع
(2) + من وجهة نظر المنشأة المشتري
(3) - من وجهة نظر السوق
(4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (22) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
من العوامل التي تؤثر في استراتيجية التسعير التالي فيما عدا
- (1) - طلب الزبائن
(2) - طبيعة الطلب المشتق
(3) - المنافسة
(4) + المورد
- (23) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
الطلبيعني ان الطلب على سلعة ما يعتمد على الطلب على سلعة اخرى
- (1) + الطلب المشتق
(2) - الطلب المشترك
(3) - الطلب المباشر
(4) - الطلب غير المباشر
- (24) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
من العوامل التي تحد من قابلية المنافسة في الرد على تخفيضات الاسعار التالي فيما عدا..
- (1) - الكلفة
(2) + المخزون
(3) - حجم المبيعات النسبي
(4) - الطاقة التشغيلية الحالية





- (25) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- استراتيجية وضع سعر عالي مصطنع بحيث ان السوق لن يستطيع المحافظة عليه في المدى البعيد هي ...
- (1) - قشط السوق
 - (2) - مسح السوق
 - (3) + الاجابة الاولى والثانية
 - (4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (26) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- تفشل هذه الاستراتيجية عندما تكون التكنولوجيا المستخدمة معقد....
- (1) - استراتيجية اختراق السوق
 - (2) + استراتيجية السعر المرتفع
 - (3) - استراتيجية التكامل الامامي
 - (4) - استراتيجية التكامل الخلفي
- (27) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- تفترض هذه الاستراتيجية بأن الطلب على المنتج ذو مرونة عالية ويوضع سعر منخفض نسبيا...
- (1) + استراتيجية اختراق السوق
 - (2) - استراتيجية قشط السوق
 - (3) - استراتيجية مسح السوق
 - (4) - استراتيجية السعر المرتفع
- (28) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- من شروط استخدام استراتيجية ان يكون السوق حساس بشكل عالي للسعر.
- (1) + استراتيجية اختراق السوق
 - (2) - استراتيجية قشط السوق
 - (3) - استراتيجية مسح السوق
 - (4) - استراتيجية السعر المرتفع
- (29) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- يمكن ان تصبح هذه المرحلة ذات ربحية عالية ومعقولة للموردين المتبقين في السوق
- (1) - النمو
 - (2) - التقدم
 - (3) - النضج
 - (4) + الانحدار
- (30) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- ان استراتيجية مرونة السعر تعني
- (1) - الاستعداد لتنظيم الاسعار
 - (2) - تعديل الاسعار
 - (3) - تعديل هامش الربح
 - (4) + كل الإجابات صحيحة
- (31) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- المشاركون في نظام التسويق الصناعي هم المرتبطون بشكلبقنوات التوزيع.
- (1) - مباشر
 - (2) + مباشر وغير مباشر
 - (3) - غير مباشر
 - (4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (32) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :
- في القنواتلا يوجد وسطاء.
- (1) + المباشرة
 - (2) - المباشرة وغير المباشرة
 - (3) - غير المباشرة
 - (4) - لا توجد إجابة صحيحة
- (33) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :





تتصف السوق الصناعيةقنوات التوزيع .

(1) - بطول

(2) + بقصر

(3) - بتنوع

(4) - لا توجد إجابة صحيحة

(34) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :

البدائل المتاحة وفرص الاختيار امام مدير التسويق الصناعي تكون

(1) - كثيرة

(2) + قليلة

(3) - صعبة

(4) - متاحة

(35) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات التالية :

من اهداف قنوات التوزيع التالي فيما عدا.....

(1) + زيادة الربحية

(2) - تقليل كلفة المبيعات

(3) - الرقابة

(4) - جهود المبيعات

