



قائمة الاسئلة

مبادئ التسويق - (0) - المستوى الثاني - قسم إدارة الأعمال - العام + الموازي - مركز الاختبار الآلي - الفترة 3 - درجة الامتحان (100)

عبدالكريم محمد عبدالله الدعيس

- (1) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
التسويق هو عبارة عن انسياب المنتجات من المنتجين الي المستهلكين وفقاً للتعريف
- (1) - الاداري
(2) + الاقتصادي
(3) - الحديث
(4) - الاجتماعي
- (2) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
النشاط التسويقي هو نشاط اقتصادي لأنه
- (1) + يزيد المنافع
(2) - يزيد الأرباح
(3) - يزيد المبيعات
(4) - يزيد العملاء
- (3) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
عندما يحقق التسويق اهدافه بأقل قدر من التكاليف فإنه يتصف بـ
- (1) - النجاح
(2) - التطور
(3) + الكفاءة
(4) - الفاعلية
- (4) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
جوهر التسويق انه يعتبر عملية
- (1) - بيع
(2) + تبادل
(3) - مريحة
(4) - تكاملية
- (5) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
وظيفة التخزين تحقق للسلع
- (1) - منفعة التملك
(2) + المنفعة الزمنية
(3) - المنفعة المكانية
(4) - الحفظ
- (6) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
من وظائف التوزيع المادي للمنتجات
- (1) - الوطاء
(2) - قناة التوزيع
(3) + النقل والتخزين
(4) - التوزيع المباشر
- (7) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
مع التوسع في الاسواق وزيادة المنافسة والتطور التكنولوجي اصبح التسويق نشاط
- (1) - متكامل
(2) - مستمر
(3) + معقد
(4) - متطور
- (8) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
جوهر المزيج التسويقي هو
- (1) - أربعة عناصر





- (2) - السعر
(3) + المنتج
(4) - التوزيع
(9) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يمكن التمييز بين السلع الصناعية والسلع الاستهلاكية عن طريق
- (1) - الحجم
(2) - الثمن
(3) - تكرار الشراء
(4) + دوافع الشراء
(10) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يمكن تحقيق وفورات الانتاج الكبير في السلع المادية بسبب خاصية
- (1) - للمس
(2) - التجربة
(3) + التخزين
(4) - العرض
(11) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
السلع الميسرة أسعارها متقاربة بسبب
- (1) + نمطية المواصفات
(2) - انخفاض الثمن
(3) - انخفاض الربح
(4) - وجودها في كل مكان
(12) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
السلع الميسرة سريعة التلف ويتم شراؤها بكميات قليلة لذلك يجب الاهتمام بـ
- (1) - السعر
(2) - التوزيع
(3) - الإنتاج
(4) + التغليف
(13) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
سلع التسوق تتقادم بسرعة بسبب
- (1) - شراء المرأة
(2) - توسع السوق
(3) - المنافسة
(4) + تغير الأذواق
(14) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يتم استخدام العرض المغلق في عرض السلع
- (1) + الخاصة
(2) - المرتفعة الثمن
(3) - الجمالية
(4) - النادرة
(15) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يتم استخدام أسلوب الحجز المسبق للخدمات لمواجهة خاصية
- (1) - صعوبة التنميط
(2) - عدم التجربة
(3) + عدم التخزين
(4) - التلازمة
(16) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
لا يمكن تقديم الخدمات بشكل متمثل للعملاء بسبب
- (1) - عدم للمس
(2) - التلازمة





- (3) + صعوبة التنميط
(4) - تذبذب الطلب
(17) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
قد تكون السلع منتج رئيسي يصاحبها خدمات في حالة
- (1) - رفع السعر
(2) - المنفعة الزمنية
(3) + البعد الإضافي
(4) - البعد الملموس
(18) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
مراحل تطوير المنتج الجديد تتمثل في
- (1) - ثلاث مراحل
(2) - أربع مراحل
(3) - خمس مراحل
(4) + ست مراحل
(19) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
من مراحل تنمية المنتج الجديد
- (1) - تصفية الأفكار
(2) - الدراسة التفصيلية
(3) - اختبار السوق
(4) + التغليف
(20) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
أهم مصدر خارجي للأفكار لتطوير المنتجات الجديدة هم
- (1) - الإدارة العليا
(2) - رجال التسويق
(3) + العملاء
(4) - المنافسون
(21) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يمكن أن يخرج المنتج من المنافسة السعرية من خلال
- (1) + التمييز
(2) - الجودة
(3) - الغلاف
(4) - السعر
(22) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يمكن تعريف المستهلك بخصائص السلعة وطريقة استخدامها من خلال عملية
- (1) - التغليف
(2) - الجودة
(3) - التمييز
(4) + التبيين
(23) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
مراحل دورة حياة المنتج تتمثل في
- (1) - خمس مراحل
(2) + أربع مراحل
(3) - ثلاث مراحل
(4) - مرحلتين
(24) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
طبيعة المنتج الجديد قد تؤدي الي طول أو قصر مرحلة التقديم بحسب
- (1) - الترويج للمنتج
(2) + التكيف مع المنتج
(3) - سعر المنتج





- (4) - ادراك المنتج
(25) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
الهدف من استراتيجيية القشط هو
- (1) - تعظيم الحصة السوقية
(2) - التوسع في السوق
(3) - مواجهة المنافسة
(4) + تعظيم الربح
- (26) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يتوقف اتباع استراتيجيية القشط السريع او البطئ على
- (1) - رفع السعر
(2) - حساسية السعر
(3) + احتمال دخول المنافسين
(4) - اتساع الاسواق
- (27) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يتزايد دخول المنافسين الي السوق اثناء دورة حياة المنتج في مرحلة
- (1) - التقديم
(2) + النمو
(3) - النضج المتزايد
(4) - النضج المستقر
- (28) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
عندما تزيد المبيعات بمعدلات نمو متناقصة فإن المنتج يدخل في مرحلة
- (1) - النمو
(2) + النضج المتزايد
(3) - النضج المستقر
(4) - الانحدار
- (29) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
ينسحب المنافسون الضعاف من السوق بسبب شدة المنافسة في مرحلة
- (1) - النمو
(2) - النضج المتزايد
(3) - النضج المستقر
(4) + النضج المتناقص
- (30) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
ايجاد استخدامات جديدة للمنتج او مستخدمين جدد للمنتج من اهداف استراتيجيية
- (1) - تعديل المنتج
(2) - تحسين الجودة
(3) + تعديل السوق
(4) - تعديل المزيج التسويقي
- (31) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
عدد أنواع وأشكال منتجات الشركة يطلق عليه
- (1) - تنوع المنتج
(2) + مزيج المنتج
(3) - تشكيل المنتج
(4) - خط المنتج
- (32) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
عندما يكون هدف الشركة هو البقاء والاستمرار في السوق فإنها تقوم بـ
- (1) + تخفيض السعر
(2) - تطوير المنتج
(3) - زيادة الانتاج
(4) - تخفيض التكاليف





- (33) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
تمثل التكاليف قاع السعر ويمثل الطلب
- (1) - اساس السعر
 - (2) - مرونة السعر
 - (3) - طبيعة السعر
 - (4) + سقف السعر
- (34) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
مراقبة التكاليف وتخفيضها بصورة مستمرة تحقق للشركة
- (1) - زيادة الإنتاج
 - (2) - رضا العملاء
 - (3) - جودة المنتجات
 - (4) + ميزة تنافسية
- (35) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
لايستطيع البائع او المشتري التأثير على السعر السائد في سوق
- (1) + المنافسة الكاملة
 - (2) - احتكار القلة
 - (3) - الاحتكار الكامل
 - (4) - المنافسة الاحتكارية
- (36) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
تقل أهمية القيام بالجهود التسويقية من قبل البائعين في سوق
- (1) - الاحتكار
 - (2) - المنافسة الاحتكارية
 - (3) - احتكار القلة
 - (4) + المنافسة الكاملة
- (37) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
تكون عند المنافس حساسية شديدة للجهود التسويقية للمنافسين الآخرين في سوق
- (1) - المنافسة الكاملة
 - (2) - المنافسة الاحتكارية
 - (3) + احتكار القلة
 - (4) - الاحتكار الكامل
- (38) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
العلاقة بين السعر والطلب عكسية فيما عدا الطلب على السلع
- (1) - الصناعية
 - (2) - الاستهلاكية
 - (3) - الانتقائية
 - (4) + الخاصة
- (39) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
لا يفضل رفع السعر اذا كان الطلب على السلعة
- (1) - غير مرن
 - (2) + مرن
 - (3) - متكافئ المرونة
 - (4) - عديم المرونة
- (40) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
يستطيع البائع تحقيق أرباح عالية عند رفع السعر اذا كان الطلب على السلعة
- (1) - مرناً
 - (2) - عالياً
 - (3) - منخفضاً
 - (4) + غير مرن
- (41) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :





يؤثر وجود المنافسين في السوق على قرار التسعير لذلك تعتبر المنافسة

- (1) + مكان السعر
(2) - اساس السعر
(3) - سقف السعر
(4) - قاع السعر
- (42) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
نقطة التعادل للشركة تتمثل في تساوي
(1) - الإيرادات والأرباح
(2) - الانتاج والمبيعات
(3) - المبيعات والأرباح
(4) + الإيرادات والتكاليف
- (43) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
في مرحلة تقديم المنتج الجديد المبتكر الي السوق يكون البائع في حالة
(1) - منافسة كاملة
(2) - منافسة احتكارية
(3) + احتكار كامل
(4) - احتكار قلة
- (44) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
الهدف من تقديم الخصم النقدي للمشتري هو
(1) - زيادة الشراء
(2) - تخفيض السعر
(3) + تعجيل الدفع
(4) - زيادة المبيعات
- (45) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
تخفيض في السعر يتم تقديمه للوسطاء والموزعين يطلق عليه
(1) + الخصم التجاري
(2) - الخصم النقدي
(3) - خصم الكمية
(4) - المسموحات
- (46) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
بيع نفس السلعة بأكثر من سعر مع ثبات التكلفة الحدية يسمى
(1) - التسعير النفسي
(2) + التمييز سعري
(3) - التسعير الترويجي
(4) - التسعير المختلف
- (47) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
استراتيجية التسعير النفسي تقوم على أسس
(1) + عاطفية
(2) - نفسية
(3) - موضوعية
(4) - عقلانية
- (48) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
من الوظائف التي يقوم بها الوسطاء تحمل المخاطرة نيابة عن المنتج بسبب
(1) - تغير الاسعار
(2) + انتقال الملكية
(3) - تقلب الطلب
(4) - تغير الأذواق
- (49) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
التنظيم الرأسي لقناة التوزيع هو عبارة عن





- (1) - نوعين
(2) + ثلاثة أنواع
(3) - أربعة أنواع
(4) - خمسة أنواع
- (50) اختر الإجابة الصحيحة لكل فقرة من الفقرات الآتية :
توزيع منتجات الشركة في نفس قنوات المنافسين هو توزيع
- (1) - مباشر
(2) + هجومي
(3) - دفاعي
(4) - غير مباشر

