



قائمة الاسئلة

امتحان نهاية الفصل الدراسي الثاني - للعام الجامعي 1446 هـ - الموافق -2024 -2025-كلية الإعلام :: الإعلان وسلوك المستهلك - (0) -المستوى أ.م.د. مهدي محمد حيدر

- (1) الإعلان عملية اتصال شخصي  
(1) - صح  
(2) + خطأ
- (2) من خصائص النشاط الإعلاني "عدم إمكانية توجيه لجماعات معينة"  
(1) - صح  
(2) + خطأ
- (3) من الأهداف التي يسعى الإعلان لتحقيقها "تصحيح المفاهيم المأخوذة خطأ عن المنتج"  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (4) من سلبيات الإعلان التقليدي "استهداف شرائح معينة"  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (5) الإدراك الإيجابي للرسالة الإعلانية هو الجانب الأكثر أهمية في النشاط الإعلاني  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (6) من معايير المستهلك في اختيار المتجر عند قيامه بعملية الشراء "الإعلان والأنشطة الترويجية"  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (7) نموذج "إيدا" يتكون من خمسة مراحل  
(1) - صح  
(2) + خطأ
- (8) من وظائف الاتصال الإعلاني "إعادة التأكيد"  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (9) من مميزات الإعلان الإلكتروني "انخفاض التكلفة"  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (10) الدافع الوظيفي هو الدافع المعروف والواضح للمستهلك وهو الأكثر سهولة  
(1) - صح  
(2) + خطأ
- (11) يقصد بالحوافز العوامل الداخلية المحركة لسلوك الفرد  
(1) - صح  
(2) + خطأ
- (12) من خصائص التاجر / المورد أن طلبه على السلعة مباشر  
(1) - صح  
(2) + خطأ
- (13) من العوامل المؤثرة في قرارات الشراء "مدى القدرة على التعلم"  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (14) الدافع طاقة كامنة داخل الفرد تدفعه للشراء  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (15) فهم فروق الأسعار من المبادئ التي يعتمد عليها المستهلك في تعامله مع أي عملية شراء  
(1) + صح  
(2) - خطأ
- (16) من خصائص رجل البيع الناجح "الذكاء"





- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (17) الإعلان الخاص بالمشتري الصناعي من أنواع الإعلان حسب  
(1) - الهدف  
(2) - النطاق الجغرافي  
(3) + نوع الجمهور الموجه له الإعلان
- (18) من أنواع الإعلان حسب الهدف:  
(1) + الإعلان الإعلامي  
(2) - الإعلان القومي  
(3) - الإعلان الصناعي
- (19) الحاجة للمعرفة من العوامل المؤثرة على عملية الاتصال الإقناعي المتعلقة بـ:  
(1) - المصدر  
(2) + المتلقي  
(3) - الرسالة
- (20) يتكون نموذج نشر الأفكار المستحدثة من :  
(1) - ستة مراحل  
(2) - سبعة مراحل  
(3) + لا شيء مما ذكر
- (21) إبراهيم ماسلو عالم نفس وفيلسوف :  
(1) - هولندي  
(2) - بريطاني  
(3) + لا شيء مما ذكر
- (22) طلبه على السلعة مشتق ، هذه من خصائص :  
(1) - المستهلك الفرد  
(2) + المستهلك الصناعي  
(3) - لا شيء مما ذكر
- (23) هي التي تدفع المستهلك لشراء منتج ما بغض النظر عن علامتها التجارية:  
(1) + الدوافع الأولية  
(2) - دوافع التعامل  
(3) - لا شيء مما ذكر
- (24) تقارير المستهلكين من المصادر ..... المؤثرة على قرار المستهلك  
(1) + غير التجارية  
(2) - الاجتماعية  
(3) - لا شيء مما ذكر
- (25) المنافع الاجتماعية للمستهلك من العوامل المؤثرة في قرارات الشراء المتعلقة بـ :  
(1) - طبيعة المستهلك  
(2) + طبيعة السلعة  
(3) - طبيعة البائعين

