

مراجعة لمادة إدارة الأعمال الصغيرة

١. عناصر الإدارة الإستراتيجية

المحاضرة السابعة

a. أربعة

b. ثلاثة

c. اثنين

d. خمسة

٢. التخطيط الاستراتيجي هام في المشروعات الكبيرة أما في المشروعات الصغيرة فهو:

a. غير هام

b. هام ويمكن عدم الأخذ به

المحاضرة السابعة

c. هام وينبغي الأخذ به

d. عديم الجدوى

٣. كل المخاطر في المشروعات الصغيرة يمكن :

a. التنبؤ بها

b. لا يمكن التنبؤ بها

المحاضرة الثامنة

c. بعضها يمكن التنبؤ به والبعض الآخر لا يمكن التنبؤ به

d. النظر إليها على أنها مشكلات بسيطة

٤. المخاطر في المشروعات الصغيرة تعني:

a. الخسائر المادية

b. الخسائر المعنوية

c. الخسائر النقدية

المحاضرة الثامنة

d. كل ما سبق

٥. لا يدخل ضمن خسائر الملكية

a. الضرر المادي للملكية

b. حق الملكية

c. الاستخدام غير المشروع

المحاضرة الثامنة

d. توقف العمل

٦. خسائر المسؤولية تكون :

a. مسؤولية اتجاه المستخدمين

المحاضرة الثامنة

b. مسؤولية اتجاه المستخدمين واتجاه العامة

c. مسؤولية الإدارة العليا

d. مسؤولية اتجاه العامة

٧. تحويل الخطر يعني:

المحاضرة الثامنة

a. شراء التأمين

b. تقادي ممارسة الأنشطة الخطرة

c. امتصاص الخطر

d. ابتكار سياسات إبداعية

٨. تهدف وظيفة الشراء في المشروعات الصغيرة إلى:

- a. تخفيف تكاليف الشراء
- b. توفير اللوازم المطلوبة بالكمية المطلوبة
- c. توفير المطلوب في الوقت المناسب وبالكمية المناسبة
- d. كآل ماسبق المحاضرة التاسعة

٩. إجراءات الشراء في المشروعات الصغيرة:

- a. تختلف عنها في المشروعات الكبيرة
- b. هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أكثر أهمية فيها المحاضرة التاسعة
- c. هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أقل أهمية فيها
- d. تتفق في بعضها مع المشروعات الكبيرة وتختلف في البعض الآخر

١٠. فشل عملية الشراء يمكن أن:

- a. يؤدي إلى تأثير محدود على مستقبل الشركة في المدى القصير
- b. لا يؤدي إلى فشل المشروع الصغير في المدى القصير
- c. يؤدي إلى فشل المشروع الصغير على المدى القصير المحاضرة التاسعة
- d. يؤدي إلى عدم وضوح رؤية المشروع في المستقبل

١١. في مجال التجارة كمية البضاعة التي يجب شراؤها:

- a. تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة
- b. تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد إضافة الكمية المتوافرة
- c. تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة المحاضرة التاسعة
- d. تساوي التقديرات الجزافية التي يراها المدراء التنفيذيين

١٢. القيام بوظيفة الشراء بطريقة جيدة تعني:

- a. تحقيق الكفاية الاقتصادية في الشراء
- b. تحقيق الكفاية الإنتاجية في عملية الشراء
- c. تحقيق الكفاية المالية في عملية الشراء
- d. تحقيق الكفاية الإدارية في عملية الشراء

١٣. تهدف إدارة المخزون إلى تأمين الموارد المادية:

- a. بالكمية المناسبة
- b. بالجودة المناسبة
- c. في التوقيت المناسب
- d. كل ما سبق المحاضرة العاشرة

١٤. الفشل في إدارة المخزون يعني أن:

- a. المخزون كبير جداً قياساً بالطلب المحاضرة العاشرة
- b. المخزون وصل إلى نقطة الطلب
- c. المخزون وصل إلى حد الطلب
- d. لا شيء مما سبق

١٥. الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي:

- a. الكمية التي تكون التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد في حدودها العليا
- b. الكمية التي تكون التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد في حدودها الدنيا المحاضرة العاشرة
- c. الكمية التي تكون التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد في حدودها الدنيا
- d. الكمية التي تكون التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد في حدودها العليا

١٦. النقطة التي تتحدد عندها الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي:

- a. عندما تزيد تكاليف حيازة المخزون عن تكاليف الحصول عليه
b. عندما تتساوى تكاليف حياة المخزون مع تكاليف الحصول عليه
c. عندما تقل تكاليف حيازة المخزون عن تكاليف الحصول عليه
d. عندما تتلاشى تكاليف حيازة المخزون وتبقى تكاليف الحصول عليه

المحاضرة العاشرة

١٧. تحديد الكميات الاقتصادية للطلب يتحكم فيه

- a. عامل التكلفة فقط
b. عامل التكلفة وعوامل أخرى
c. عامل الحسم
d. عامل الإحجام المتنوعة في الإنتاج

المحاضرة العاشرة

١٨. من وسائل الترويج على الانترنت نموذج عائد المحتوى الرقمي وهو يعني

- a. المتاجرة في الملكية الفكرية
b. الترويج من الإعلانات
c. الترويج من السمسرة على الانترنت
d. الترويج من الرسوم على الخدمات

المحاضرة الحادي عشر

١٩. من وسائل الترويج على الانترنت نموذج عائد الرسم على العمليات الجارية وهو يعني:

- a. المتاجرة في الملكية الفكرية
b. الترويج من الإعلانات
c. الترويج من السمسرة على الانترنت
d. الترويج من الرسوم على الخدمات

المحاضرة الحادي عشر

٢٠. المشروع الالكتروني يتم بناؤه من خلال

- a. موقع الكتروني متميز
b. تطوير أجهزة الحاسب في المشروع
c. استخدام تكنولوجيا المعلومات بكثافة
d. الاعتماد على موارد بشرية متميزة

المحاضرة الحادي عشر

١. تكون الريادة

- a. محدودة الأبعاد
- b. متعددة الأبعاد
- c. ذات بعدين
- d. غير ذلك

٢. الريادة متعددة الأبعاد تتعلق بـ:

- a. تتعلق بالفرد او شعب معين
- b. تتعلق بالشركة
- c. تتعلق بالاقليم
- d. تتعلق بالصناعة
- e. جميع ما سبق

٣. عُرف الريادي بالمبتكر المبدع الذي يعيد تنظيم شكل الانتاج باستخدام معين او وسيلة تكنولوجية جديدة أو انتاج سلعة قديمة بطريقة جديدة في القرن:

- a. القرن السادس عشر
- b. القرن الثامن عشر
- c. القرن التاسع عشر
- d. القرن العشرين

٤. يشير إلى الشخص الذي يمتلك القدرة على اكتشاف الفرصة وإدارتها وتحمل المخاطرة والعزم على البدء بالمشروع:

- a. الريادي
- b. المبادر
- c. المغامر
- d. الحالم

٥. تعرف بأنها مجموعة الإجراءات التي تقوم بها شخص او مجموعة من الأشخاص من أجل ايجاد مشروع ريادي جديد بهدف تقديم شيء متميز يحقق رغبات الزبائن ويحقق قيمة مضافة:

- a. الريادة
- b. الريادة التنظيمية
- c. المزيج التنظيمي
- d. الابداع والابتكار

٦. يختلف دور الريادي عن دور المدير في:

- a. احداث التغيير والتحول
- b. ملكية المنظمة وايجاد منظمة جديدة
- c. تقديم وابتكار الى السوق وتحديد الفرص السوقية
- d. الاجابة b + c

٧. تعتبر المشروعات الصغيرة أكثر ميلاً إلى

- a. الانتاجية والربح السريع
- b. الأخذ بالمخاطرة لأنه ليس لديه الكثير لتخسره
- c. عدم الأخذ بمبدأ المخاطرة
- d. جاهزيتها لأغتنام الفرص

٨. من الأسباب التي تجعل المشروعات الصغيرة تتجه نحو الابتكار والاعمال الريادية اكثر مما تقوم به المشروعات الكبيرة:

- a. تتسم ببساطتها وصغر الحجم وقابليتها للتغيير
- b. التنوع الكبير في الجودة والنوعية
- c. تدار المشاريع الصغير من قبل الادارة
- d. المشاريع الصغيرة غير مستعدة لأغتنام الفرص

٩. من متطلبات اقامة المشروعات الريادية:

- a. التسويق وسياسات البرامج الحكومية
- b. قبول المخاطرة
- c. البحث عن الربح السريع
- d. البحث عن المنافسة وفرص عمل

١٠. الشخص الذي يملك درجة مخاطرة منخفضة ودرجة ابداع منخفضة معتمدا على هامش التحسنات او الابداع من المؤسسات القائمة هو :

- a. المغامر
- b. الريادي
- c. التوافقي
- d. الحالم

١١. يقدم على العمل عندما تكون درجة المخاطرة منخفضة ودرجة الابداع عالية:

- a. المغامر
- b. توافقي
- c. الريادي
- d. الحالم

١٢. يعتبر عنصراً رئيسياً من عناصر نجاح المشروع الريادي المعتمد على استراتيجيات الابداع والابتكار والمعرفة التي يمتلكها الافراد:

- a. التخطيط التنظيمي
- b. الهيكل التنظيمي
- c. العوامل الشخصية
- d. غير ذلك

١٣. دور الريادة في الاقتصاد المعاصر في من خلال توزيع المصادر بطريقة مثالية تمكن الأفراد من تعظيم المكتسبات:

- a. توحيد مجموعة العناصر الاقتصادية
- b. جعل الأسواق كفوة
- c. قبول المخاطرة
- d. تعظيم عوائد المستثمرين

١٤. هناك عوامل مؤثرة في تكوين الريادة وتسهم في دفع الشخص نحو العمل الريادي:

- a. ثلاثة
- b. أربعة
- c. خمسة
- d. غير ذلك

١٥. تعتبر الريادة تعتمد على والبحث في امكانية تطبيق المعارف وكذلك على اتجاهاته نحو تحمل المخاطرة:

- a. ظاهرة فردية ، ملاحظة الفرد
- b. ظاهرة اجتماعية ، ملاحظة الشخص
- c. تكنولوجية ، التطور
- d. غير ذلك

١٦. هي الفجوة بين الواقع وبين ما هو محتمل في السوق وتمثل احتمالية تقديم خدمة الزبائن بطريقة افضل من الحالية:

- a. الريادة
- b. المنظومة
- c. الفرصة
- d. المواد

١٧. الانتقال من المهنة الحالية الى المهنة الجديدة والذي يكون فيه درجة المخاطرة عالية تعتبر من :

- a. عناصر الريادة
- b. اسباب ممارسة النشاط الريادي
- c. المهارات الريادية
- d. المهارات الفنية

١٨. من المهارات التي تعمل على التخطيط ووضع الأهداف والقدرة على التحكم بنفسه وسلوكه وإدارة النمو وتحمل المخاطرة والاختراع والمواظبة والرؤية القيادية والقدرة على ادارة التغيير:

- a. مهارات ادارة الأعمال
- b. مهارات ادارية
- c. مهارات فردية
- d. مهارات فنية

١٩. يجب ان يكون العمل الريادي بسيطاً ليتم التغلب على الصعوبات من ...:

- a. مرتكزات العمل الريادي في المنظمات
- b. استراتيجيات الريادة
- c. عناصر الريادة
- d. مهارات الريادة

٢٠. من العناصر الواجب توفرها لتحقيق الابداع الفعال ويهدف الريادي من وراءها الوصول للسيطرة وقيادة السوق

- a. الاستراتيجية الريادية
- b. استراتيجية المغامرة والأخذ بزمام الأمور
- c. استراتيجية المفاجأة وأخذ الآخرين على غرة
- d. استراتيجية الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للسلعة

٢١. يراقب الريادي السوق ويخطط ليصل إلى الاحتكار في منطقة صغيرة فيتجنب بذلك المافسة:

- a. استراتيجية المغامرة
- b. استراتيجية المفاجأة
- c. استراتيجية التمكّن
- d. الاستراتيجية الريادية

٢٢. من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي التالي عدا:

- a. تطوير السوق من خلال تشكيل السوق
- b. الحصة السوقية
- c. المكانة السوقية
- d. مصادر الفرص السوقية

٢٣. من مصادر الفرص الريادية والتي يكون الحدث الخارجي غير متوقع

- a. المصادر الفجائية
- b. المصادر التعارضية
- c. المصادر المعرفية
- d. مصادر التغيير

٢٤. من مصادر الفرص الريادية والتي تحدث فيها تغيرات في العمر والعمالة ومستوى التعليم والدخل:

- a. المصادر التعارضية
- b. مصادر العوامل الديموغرافية
- c. مصدر تبدل الأدراك والرؤيا
- d. مصدر المعرفة الجديدة

٢٥. مرونة تشجع السلوك الريادي وتحدد مدى الحادة إلى إدخال التكنولوجيا يكون في :

- a. التأكد من التزام الادارة
- b. بناء الثقافة الريادية المنظمة
- c. تطوير طرق ووسائل
- d. بناء هياكل تنظيمية

٢٦. تصنف المنظمات الريادية بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من المنظمات الأخرى منها:

- a. تكون المنظمات الريادية اقل اهتماما بالاقدام على إقامة المشروعات الريادية
- b. تمنع المنظمات الريادية الاقسام الاستقلالية والحرية في الافكار
- c. تتقرب المنظمات الريادية من عملائها من خلال التميز في جودة المنتج/ الخدمة .
- d. يصنف الهيكل التنظيمي للمنظمات الريادية بالبساطة وعدد كبير من العاملين الاداريين

٢٧. على الريادي أن يراعي عدد من العوامل عند البدء بدراسة المشروع الريادي عدا:

- a. الهيكل التنظيمي
- b. المواد الخام اللازمة للتصنيع
- c. المبنى والمعدات المساندة
- d. الموقع

٢٨. تعتبر من العوامل التي تؤثر في اختيار الشكل القانوني للمشروع الجديد:

- a. مستوى الرقابة والأرباح والخسائر المتوقعة
- b. الهدف من قيام المشروع الريادي
- c. معرفة العاملين ومدى التزامهم بالتعليمات
- d. المخاطر التي يمكن ان تتعرض لها الشركة في المستقبل

٢٩. ليس بالضرورة ان يكون اختيار الشكل القانوني للمشروع نهائيا ويمكن اعتبار عدة عوامل قانونية عدا:

- a. الميزات الضريبية ومدى تحققها بناء على الشكل القانوني
- b. الميزات الادارية ومدى تحققها
- c. هل الموارد المالية مناسبة
- d. المخاطر الرئيسية التي يمكن ان تتعرض الشركة لها

٣٠. من الاشكال القانونية للمشروعات الصغيرة التي تعتبر من أقدم اشكال منظمات الأعمال والأكثر شيوعاً

a. المشروع الفردي

b. شركة التضامن

c. شركة المساهمة الخاصة

d. شركة المحاصة

٣١. من الأشكال التي تنعقد بين شخصين أو أكثر ويدير أعمالها شريك ظاهر يتعامل مع الغير ولا يعتبر الشريك غير الظاهر تاجراً إلا إذا مارس العمل التجاري بنفسه

a. شركة التضامن

b. شركة التوصية البسيطة

c. شركة ذات مسؤولية محدودة

d. شركة المحاصة

٣٢. شركة من أنواعها الشركاء المتضامنون والشركاء الموصون:

a. شركة المحاصة

b. شركة التضامن

c. شركة التوصية البسيطة

d. شركة المساهمة الخاصة

٣٣. شركة يتم تأسيسها من أجل تقديم خدمة مهنة إحترافية لكل مساهم مرخص:

a. شركة التوصي البسيطة

b. شركة المساهمة الخاصة

c. شركة ذات مسؤولية محدودة

d. شركة التوصية بالأسهم

٣٤. تكون الشركة وحدها المسئولة عن الديون والالتزامات المترتبة عليها ولا يكون المساهم مسئولاً إلا في حدود مساهمته:

a. شركة التوصية بالأسهم

b. الشركة المساهمة الخاصة

c. شركة ذات المسؤولية المحدودة

d. شركة التضامن

٣٥. من مكونات دراسة الجدوى الاقتصادية التي تشمل تحديد طريقة الانتاج والوسائل التكنولوجية الملائمة:

a. دراسة الجدوى التسويقية

b. دراسة الجدوى الفنية

c. دراسة الجدوى الاقتصادية

d. دراسة الجدوى المبدئية

٣٦. عندما تأخذ شراء مخزون أو معدات أو توريد على حساب مفتوح وذلك على شروط متعارف عليها والبيع برسم الأمانة ويتم تسديد الدفعات عند بيع المنتجات ، يعتبر ذلك من أشكال الديون:

a. سندات الدين

b. الديون التجارية

c. التأجير التمويلي

d. الديون النقدية

٣٧. تعكس الحالة المالية للمشروع (الموجودات والمطلوبات) في تاريخ معين :

- a. الموازنة المالية
- b. الموازنة السنوية
- c. كشف الدخل
- d. كشف التدفق النقدي

٣٨. هي النسبة التي تقيس معدل دورات المخزون السلعي (صافي المبيعات ÷ رصيد بضاعة آخر المدة)

- a. نسبة السيولة
- b. نسبة المديونية
- c. نسبة النشاط
- d. نسبة الربحية

٣٩. هي النسبة التي تقيس قدرة المشروع على تسديد التزاماته النقدية حال استحقاقها وتكون (مجموع الاصول سريعة التداول ÷ مجموع الخصوم المتداولة)

- a. نسبة السيولة
- b. نسبة النشاط
- c. نسبة المديونية
- d. نسبة التداول

٤٠. هي النسبة التي تفحص قدرة موجودات المشروع على الإيفاء بالديون المترتبة عليها (مجموع القروض والمديونية ÷ مجموع حق الملكية والاحتياطيات والأرباح المحتجزة)

- a. نسبة المديونية
- b. نسبة السيولة
- c. نسبة النشاط
- d. نسبة التداول

٤١. هي التزامات قصيرة الأجل وواجب على الشركة القيام بالوفاء بها خلا سنة:

- a. الأصول المتداولة
- b. الخصوم المتداولة
- c. معدل دوران المخزون
- d. مجموع القروض والمديونية

٤٢. هناك عناصر للإدارة الاستراتيجية وعددها:

- a. ثلاثة
- b. أربعة
- c. خمسة
- d. ستة

٤٣. يقوم على تحديد البدائل ثم تقييمها ثم اختيار البديل الأنسب من بينها

- a. التحليل الاستراتيجي
- b. الاختيار الاستراتيجي
- c. التنفيذ الاستراتيجي
- d. الرقابة الاستراتيجية

٤٤. الخطوة الاولى من خطوات بناء خطة المشروع الصغير:

- مسح واختيار السوق المستهدف
- إعداد ميزانية تقديرية أولية
- تحديد مستوى الأرباح المرغوب فيه المشروع ، والأستثمار المطلوب وتحديد الوقت المسموح به
- بناء نظام محاسبي ملائم لتوثيق الأعمال مالياً

٤٥. من أنواع التخطيط في عملية صناعة قرارات تفصيلية قصيرة الأجل تتعلق بنوع العمل والشخص المنفذ وكيفية التنفيذ

- التخطيط الاستراتيجي
- التخطيط التكتيكي
- التخطيط التشغيلي
- التخطيط التنفيذي

٤٦. يساعد التخطيط على الكشف عن الفرص المستقبلية تعتبر من :

- خصائص التخطيط
- مزايا التخطيط
- المهام الجوهرية للتخطيط
- استراتيجيات التخطيط

٤٧. من المخاطر التي يمكن توقعها

- مخاطر المنافسة وما ينجم عنها
- المخاطر السياسية والقانونية المفاجئة
- مخاطر تكاليف المواد الأولية
- المخاطر المالية والنقدية عموماً

٤٨. من المخاطر التي يصعب توقعها

- مخاطر تكلفة المشروع وتكلفة الإشهار والتسجيل
- مخاطر تكلفة الأجهزة والمعدات والأثاث
- مخاطر الرسوم والضرائب المتوقعة
- مخاطر التطور في احتياجات الأفراد

٤٩. الخسائر التي تترتب على أعمال السرقة والتخريب والأستخدام الغير مشروع تندرج تحت خسائر:

- خسائر الملكية
- خسائر توقف الملكية
- خسائر المسؤولية
- خسائر شخص مهم وأساسي

٥٠. تأمين توقف العمل نتيجة لضرر حصل للعمل تكون تغطية التأمين فيها:

- التغطية الاساسية
- التغطية المرغوبة
- تغطية منافع المستخدم
- التغطية الشاملة

٥١. تهدف وظيفة الشراء إلى

- a. زيادة ربحية المشروع
- b. تخفيض تكاليف الشراء وتوفير اللوازم والمستلزمات بالسعر المناسب في الوقت المناسب
- c. توفير اللوازم بالكمية والمواصفات المطلوبة
- d. جميع ما سبق

٥٢. تكون أهمية وظيفة الشراء

- a. ضمان استمرار العمل في المشروع وعدم توقفه
- b. ضمان جودة المواد وبالتالي جودة المنتج وزيادة القدرة التنافسية
- c. تحقيق الكفاية الاقتصادية في أعمال الشراء
- d. جميع ما سبق

٥٣. تكون عملية الشراء مرتبطة بعملية التخزين مباشرة في مجال التجارة إذا كان:

- a. كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوفرة
- b. كمية البضاعة التي يجب شراؤها تزيد عن تقديرات الحاجة المطلوبة بعد اضافة الكمية المتوفرة
- c. كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد اضافة الكمية المتوفرة
- d. كمية البضاعة التي يجب شراؤها تقل عن تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوفرة

٥٤. يعتبرون من أهم مصادر التوريد بالنسبة لمعظم المشروعات الصغيرة وخاصة تجار البيع بالتجزئة وشركات الخدمات

- a. المنتجون
- b. الوسطاء التجاريون
- c. الوكلاء
- d. السماسرة

٥٥. من عوامل نجاح عملية الشراء

- a. المتابعة قبل الشراء
- b. الرقابة على اعمال البيع
- c. استلام البضائع وفحصها
- d. المحافظة على العلاقات مع العملاء

٥٦. حتى يحقق المشروع النجاح في عملية الشراء يجب التركيز على :

- a. الشراء حسب الحاجة
- b. تحديد الحاجة من المخزون
- c. اختيار مواقع البيع
- d. الحفاظ على علاقات طيبة مع العاملين

٥٧. تهدف إلى تأمين توفر المواد المادية بالكمية المناسبة والجودة والتوقيت المناسب لضمان سير الانتاج

- a. إدارة المخزون
- b. إدارة المبيعات
- c. إدارة المشتريات
- d. الإدارة العامة

٥٨. تعرف بأنها الكمية التي تصل فيها التكلفة الأجمالية للحصول على وحدة من المواد إلى حدودها الدنيا

- a. الكمية الأساسية
- b. الكمية الاقتصادية
- c. تكاليف المخزون
- d. التكلفة القياسية

٥٩. عندما يزيد حجم أوامر الشراء ويقل حجم المشتريات فإن دوران المخزون

- a. ينشط ويرتفع متوسط المخزون
- b. يتضاءل ويرتفع متوسط المخزون
- c. يرتفع متوسط المخزون
- d. يتضاءل متوسط المخزون

٦٠. من المكونات الأساسية للاقتصاد الالكتروني التي تمثل أي عملية تستكمل على شبكة الحواسيب وتتضمن نقل الملكية والحقوق الخاصة بالاموال المنقولة والغير المنقولة:

- a. العمليات الألكترونية
- b. العمل الالكتروني
- c. التجارة الالكترونية
- d. الموقع الإلكتروني

٦١. من الأمثلة على عمليات الأعمال الألكترونية التي تتضمن عمليات التسويق وطرق تسديد قيم السلع

- a. العمليات التي تولد الأنتاج
- b. العمليات التي تتم داخل المنظمة
- c. العمليات التي توجه إلى الزبون
- d. العمليات التي تتم خارج المنظمة

٦٢. يتم تكوين علامة تجاري ممتازة في السوق من خلال نموذج:

- a. نموذج عائد المحتوى الرقمي
- b. نموذج العائد للرسم على العمليات الجارية
- c. نموذج عائد كتالوج الويب
- d. نماذج العائد للرسم على الخدمة

٦٣. من الاعتبارات التي ينبغي مراعاتها بعد إنشاء الموقع:

- a. التأكد الدوري على الوصلات المرجعية وفعاليتها وضمان سرية معلومات العملاء
- b. التأكد من أن المعلومات تستهدف السوق
- c. عقد الاجتماعات الدورية مع الإدارة
- d. متابعة زوار الموقع ومراقبة الوصلات

٦٤. من الاعتبارات التي تتأثر بها عملية التسعير عدا:

- a. الغاية من المنتج أو السلعة التي سيقدمها المشروع
- b. مرونة الأسعار المتعلقة بالسلع الاستهلاكية
- c. وفرة المواد الداخلة في عملية انتاج السلع أو تقديم الخدمات ومدى تنوع مصادرها
- d. الهيكل التنظيمي للمشروع

٦٥. تعتبر المهمة السادسة من المهام الجوهرية للتخطيط الاستراتيجي

- a. صياغة الرسالة والرؤية
- b. تقييم جوانب القوة والضعف
- c. بناء الخطط التكتيكية
- d. تكرار عملية التخطيط

٦٦. ليست من استراتيجيات التسعير في المشروعات الصغيرة

- a. التحليل النفسي
- b. الحد الأعلى للسعر
- c. مرونة السعر
- d. الترويج السعري

٦٧. ليست من المتغيرات التي لها علاقة بالتسعير

- a. تخمين الطلب
- b. كلفة السلعة أو الخدمة
- c. عوامل اقتصادية
- d. اهداف عملية التسعير

٦٨. تعتمد عملي التسعير على تكلفة السلعة المرغوب في تقديمها إلى السوق وفق اساليب منها

- a. السعر مزيج من الربح الكلي وكلفة المنتج
- b. تسعير السلعة كما يسعرها المنافس
- c. تحديد السعر لتوسيع قاعدة الزبائن
- d. البحث عن حصة سوقية أوسع

٦٩. ليست من عناصر المزيج الترويجي:

- a. البيع الشخصي
- b. الاعلان وتنشيط المبيعات
- c. العلاقات العامة
- d. طبيعة المنتج

٧٠. يؤثر الشراء على الترويج من خلال

- a. طبيعة المنتج
- b. خبرة المشتري
- c. تعداد البدائل والمنافسة
- d. جميع ما سبق

٧١. يؤثر الترويج على الشراء من خلال

- a. الوصول للمقررين
- b. الاهتمام بالمنتج
- c. الاقناع وتقليل مخاطر الشراء
- d. جميع ما سبق

٧٢. تعتبر المرحلة الاولى من مراحل الاعلان

- a. اختيار الاستراتيجية الاعلانية
- b. صياغة الرسالة الاعلانية
- c. تحديد الأهداف الاعلانية
- d. تنفيذ الخطة الاعلانية

٧٣. تعتبر المرحلة الاخيرة من مراحل الاعلان

- a. تصميم الخطة الاعلانية
- b. اختيار الوسيلة
- c. تنفيذ الخطة الاعلانية
- d. تقييم الاعلان

٧٤. من سمات الأهداف الاعلانية

- a. توجيه جهود وامكانيات المنشأة نحو تحقيق الأهداف بكفاءة وفعالية
- b. توجة الإدارة نحو الاستراتيجيات المناسبة لتحقيق الأهداف
- c. تقدير النفقات اللازمة لخطة الاعلان
- d. تحديد المستوى الذي عليه العوامل المطلوب تطويرها قبل الحملة

٧٥. ليست من المراحل التي تمر بها الرسالة

- a. تغيير السلوك
- b. اثارة الاهتمام
- c. الاقناع
- d. تصميم الهيكل

٧٦. ليست من الوسائل التي تؤثر في اختيار وسائل النشر

- a. التوزيع
- b. التكلفة
- c. الجمهور
- d. الاخراج

٧٧. هي مجموعة المبادئ والقيم التي تحكم سلوك الفرد فيما يتعلق بما هو صواب أو خطأ

- a. السلوك الأخلاقي
- b. الأخلاق
- c. الأخلاقيات الادارية
- d. المسؤولية الاجتماعية

٧٨. هو سلوك اخلاقي ينجم عنه أكبر فائدة لأكبر عدد من الناس:

- a. المدخل المنفعي
- b. مدخل الفردية
- c. مدخل الحقوق
- d. مدخل العدالة

٧٩. هو سلوك اخلاقي يستند إلى المنفعة الشخصية الذاتية على المدى الطويل

- a. المدخل المنفعي
- b. مدخل الفردية
- c. مدخل الحقوق
- d. مدخل العدالة

٨٠. يتم فيها قبول دور اجتماعي ومحاولة الوفاء بجوانب اقتصادية وقانونية وأخلاقية من استراتيجيات:

- a. استراتيجية الممانعة او عدم التبني
- b. الاستراتيجية الدفاعية
- c. استراتيجية التكيف
- d. استراتيجية المبادرة الطوعية