

## 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:

- تخفيف تكاليف الشراء
- توفير اللوازم المطلوبة بالكمية المطلوبة
- توفير المطلوب في الوقت المناسب وبالكمية المناسبة
- كامل ماسبق

## ٩. إجراءات الشراء في المشروعات الصغيرة:

- تختلف عنها في المشروعات الكبيرة
- هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أكثر أهمية فيها
- هي نفسها في المشروعات الكبيرة غير أنها أقل أهمية فيها
- تتفق في بعضها مع المشروعات الكبيرة وتختلف في البعض الآخر

المحاضرة التاسعة

## ١٠. فشل عملية الشراء يمكن أن:

- يؤدي إلى تأثير محدود على مستقبل الشركة في المدى القصير
- لا يؤدي إلى فشل المشروع الصغير في المدى القصير
- يؤدي إلى فشل المشروع الصغير على المدى القصير
- يؤدي إلى عدم وضوح رؤية المشروع في المستقبل

المحاضرة التاسعة

## ١١. في مجال التجارة كمية البضاعة التي يجب شراؤها:

- تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة
- تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد إضافة الكمية المتوافرة
- تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوافرة
- تساوي التقديرات الجزافية التي يراها المدراء التنفيذيين

المحاضرة التاسعة

## ١٢. القيام بوظيفة الشراء بطريقة جيدة تعني:

- تحقيق الكفاية الاقتصادية في الشراء
- تحقيق الكفاية الإنتاجية في عملية الشراء
- تحقيق الكفاية المالية في عملية الشراء
- تحقيق الكفاية الإدارية في عملية الشراء

المحاضرة التاسعة

## ١٣. تهدف إدارة المخزون إلى تأمين الموارد المادية:

- بالكمية المناسبة
- بالجودة المناسبة
- في التوقيت المناسب
- كل ما سبق

المحاضرة العاشرة

## ١٤. الفشل في إدارة المخزون يعني أن:

- المخزون كبير جداً قياساً بالطلب
- المخزون وصل إلى نقطة الطلب
- المخزون وصل إلى حد الطلب
- لا شيء مما سبق

المحاضرة العاشرة

## ١٥. الكمية الاقتصادية لطلبات الشراء هي:

- الكمية التي تكون التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد في حدودها العليا
- الكمية التي تكون التكلفة الإجمالية للحصول على وحدة من المواد في حدودها الدنيا
- الكمية التي تكون التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد في حدودها الدنيا
- الكمية التي تكون التكلفة الصافية للحصول على وحدة من المواد في حدودها العليا

المحاضرة العاشرة

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

المحاضرة العاشرة

- a. عندما تزيد تكاليف حيازة المخزون عن تكاليف الحصول عليه
- b. عندما تتساوى تكاليف حيازة 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

**١٧. تحديد الكميات الاقتصادية للطلب يتحكم فيه**

المحاضرة العاشرة

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

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

المحاضرة الحادي عشر

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

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

المحاضرة الحادي عشر

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

**٢٠. المشروع الالكتروني يتم بناؤه من خلال**

المحاضرة الحادي عشر

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

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 الافراد 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:

- ظاهرة فردية ، ملاحظة الفرد
- ظاهرة اجتماعية ، ملاحظة الشخص
- تكنولوجية ، التطور
- غير ذلك

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

- الريادة
- المنظومة
- الفرصة
- المواد

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

- عناصر الريادة
- اسباب ممارسة النشاط الريادي
- المهارات الريادية
- 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:

- مهارات ادارة الأعمال
- مهارات ادارية
- مهارات فردية
- مهارات فنية

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

- مرتكزات العمل الريادي في المنظمات
- استراتيجيات الريادة
- عناصر الريادة
- مهارات الريادة

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

- الاستراتيجية الريادية
- استراتيجية المغامرة والأخذ بزمام الأمور
- استراتيجية المفاجأة وأخذ الآخرين على غرة
- استراتيجية الخصائص الاقتصادية والاجتماعية للسلعة

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

- استراتيجية المغامرة
- استراتيجية المفاجأة
- استراتيجية التمكّن
- الاستراتيجية الريادية

٢٢. من الأهداف الاستراتيجية للمشروع الريادي التالي عدا:

- تطوير السوق من خلال تشكيل السوق
- الحصة السوقية
- المكانة السوقية
- مصادر الفرص السوقية

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

- المصادر الفجائية
- المصادر التعارضية
- المصادر المعرفية
- مصادر التغيير

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

- المصادر التعارضية
- مصادر العوامل الديموغرافية
- مصدر تبدل الأدراك والرؤيا
- مصدر المعرفة الجديدة

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

- التأكد من التزام الادارة
- بناء الثقافة الريادية المنظمة
- تطوير طرق ووسائل
- بناء هياكل تنظيمية

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

- تكون المنظمات الريادية اقل اهتماما بالاقدام على إقامة المشروعات الريادية
- تمنع المنظمات الريادية الاقسام الاستقلالية والحرية في الافكار
- تتقرب المنظمات الريادية من عملائها من خلال التميز في جودة المنتج/ الخدمة
- 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:

- الهيكل التنظيمي
- المواد الخام اللازمة للتصنيع
- المبنى والمعدات المساندة
- الموقع

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

- مستوى الرقابة والأرباح والخسائر المتوقعة
- الهدف من قيام المشروع الريادي
- معرفة العاملين ومدى التزامهم بالتعليمات
- 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:

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

٣٠. من الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة التي تعتبر من أقدم أشكال منظمات الأعمال والأكثر شيوعاً

- المشروع الفردي
- شركة التضامن
- شركة المساهمة الخاصة
- 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

- شركة التضامن
- شركة التوصية البسيطة
- شركة ذات مسؤولية محدودة
- شركة المحاصة

٣٢. شركة من أنواعها الشركاء المتضامنون والشركاء الموصون:

- شركة المحاصة
- شركة التضامن
- شركة التوصية البسيطة
- شركة المساهمة الخاصة

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

- شركة التوصية البسيطة
- شركة المساهمة الخاصة
- شركة ذات مسؤولية محدودة
- شركة التوصية بالأسهم

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

- شركة التوصية بالأسهم
- الشركة المساهمة الخاصة
- شركة ذات المسؤولية المحدودة
- شركة التضامن

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

- دراسة الجدوى التسويقية
- دراسة الجدوى الفنية
- دراسة الجدوى الاقتصادية
- 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:

- سندات الدين
- الديون التجارية
- التأجير التمويلي
- 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 والاحتياطات 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

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

### ٥٢. تكون أهمية وظيفة الشراء

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

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

- كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد طرح الكمية المتوفرة
- كمية البضاعة التي يجب شراؤها تزيد عن تقديرات الحاجة المطلوبة بعد اضافة الكمية المتوفرة
- كمية البضاعة التي يجب شراؤها تساوي تقديرات الحاجة المطلوبة بعد اضافة الكمية المتوفرة
- 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

- المنتجون
- الوسطاء التجاريون
- الوكلاء
- السماسرة

### ٥٥. من عوامل نجاح عملية الشراء

- المتابعة قبل الشراء
- الرقابة على اعمال البيع
- استلام البضائع وفحصها
- المحافظة على العلاقات مع العملاء

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

- الشراء حسب الحاجة
- تحديد الحاجة من المخزون
- اختيار مواقع البيع
- الحفاظ على علاقات طيبة مع العاملين

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

- إدارة المخزون
- إدارة المبيعات
- إدارة المشتريات
- الأدارة 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 الأعتبرات 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 الأتماعات الدورية مع الأدارة
- d. متابعة زوار الموقع ومراقبة الوصلات

٦٤. من الأعتبرات التي تتأثر بها عملية التسعير عدا:

- a. الغاية من المنتج أو السلعة التي سيقدمها المشروع
- b. مرونة الأسعار المتعلقة بالسلع الأستهلاكية
- c. وفرة المواد الداخلة في عملية إنتاج 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. لسيت 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 او 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. اثاره 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