

1/ تعني وجود عدد كبير من المنشآت في السوق تقوم بإنتاج العديد من الأشكال المختلفة في المواصفات ولكنها متنافسة وأن العملاء ليس لديهم صور متكاملة عن كل ما يجري في السوق من منتجات أو سياسات أسعار وتوزيع.

A. المنافسة الكاملة

**B. المنافسة الاحتكارية**

C. إحتكار القلة

D. لا شيء مما سبق

2/ أنواع الولاء : ( ولاء عاطفي \_ ولاء للأسم \_ ولاء للصفات الحاكمة \_ الولاء الناتج عن ارتفاع تكلفة التغيير \_ ولاء التعامل الطويل المألوف \_ الولاء المرتبط بالراحة ) ، و \_\_\_\_\_

A. ولاء الاستخدام الطويل

B. ولاء العلامة التجارية

**C. ولاء الارتباط**

D. كل ما سبق

3/ يبني التخطيط الاستراتيجي في المنشأة على مجموعة من الخطوات هي : تحديد الرؤية المستقبلية وصياغة الأهداف و \_\_\_\_\_

A. صياغة الاستراتيجيات العامة

B. صياغة الاستراتيجيات التفصيلية للأنشطة المختلفة

C. المهمة

**D. كل ما سبق**

4/ الرؤية المستقبلية هي الصورة الذهنية التي ترغب المنشأة أن تكون عليها مستقبلا في عقول العملاء والمتعاملين.

**A. صواب**

B. خطأ

5/ يمكن تعريف \_\_\_\_\_ بأنه عملية مستمرة ومنظمة لجمع وتسجيل وتبويب وحفظ وتحليل البيانات الماضية والحالية والمستقبلية المتعلقة بأعمال المنشأة والعناصر المؤثرة فيها والعمل على استرجاعها للحصول على المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات التسويقية في الوقت المناسب وبالشكل المناسب وبالذقة المناسبة وبما يحقق أهداف المنشأة.

A. بحوث التسويق

B. بحوث السوق

**C. نظام المعلومات التسويقية**

D. لا شيء مما سبق

6/ هي جمع وتسجيل وتحليل البيانات التسويقية او البيانات المتعلقة بالمشاكل التسويقية للسلع والخدمات ويمكن ان تتعلق هذه المشاكل بأي عنصر من مكونات المزيج التسويقي

**A. بحوث التسويق**

B. بحوث السوق

C. نظام المعلومات التسويقية

D. لا شيء مما سبق

7/ ..... هي كافة البيانات التي يتم جمعها بصورة منتظمة او غير منتظمة وذلك لتوفير المعلومات والتقارير التسويقية

A. عمليات التشغيل

B. نظم المعلومات التسويقية

**C. مدخلات نظام المعلومات التسويقية**

C. مخرجات نظام المعلومات التسويقية

8/ ..... هي مجموعه معقده من الرموز والحقائق المتولده في المجتمع والتي تنتقل من جيل الى جيل كأسس محدد ومنتظمة للسلوك الانساني ..

A. الطبقة الاجتماعيه

**B. الثقافة**

C. التعليم

D. الاسره

9/ ..... هي مجموعه من القيم الحاكمه التي يبحث عنها عميلك عند التعامل مع منشأتك

**A. القيم المطلوبه للعملاء**

B. صياغة الهدف

C. القيم الحاكمه لأعمال المنشأة

D. صياغة الإستراتيجيات العامه

10/ هي القيم الاساسيه التي يلتزم بها العاملون في النشأة

A. القيم المطلوبه للعملاء

B. صياغة الهدف

**C. القيم الحاكمة لأعمال المنشأة**

D صياغة الإستراتيجيات العامة  
١١ / الناتج المتوقع من نشاط المنشأة هو .....

**A. الهدف**

B. تحليل الموقف

C. المهمة

D. المنتج

١٢ / ... هي تلك السلع التي يشتريها المستهلك النهائي بنفسه او بواسطة غيره لكي يستخدمها في اشباع حاجاته

A. السلع الميسره

B. السلع الإنتاجيه

C. السلع الغير معمره

**D. السلع الاستهلاكيه**

١٣ / هي تلك الشركات التي تحتل المركز الثاني والثالث ع الاكثر

A. استراتيجيه الجوده

B. استراتيجيه الشركات الرائده

**C. استراتيجيه الشركات التابعه**

D. استراتيجيه التشكيل والتنوع

١٤ / هي المواد التي تعتبر منتجاً نهائياً لمنشآت اخرى وتستخدم بعد اجراء العمليات الصناعيه عليها في انتاج منتجات اخرى

A. المواد الخام

B. المواد الانتاجيه

C. الرأس ماليه

**D. المواد نصف المصنوعه**

١٥ / تلك المصادر المنظمه والمحدده مسبقاً والتي تجري ادارتها في ظل تنظيم محدد من جانب المؤسسه

**A. مصادر الافكار المنظمه**

B. مصادر الافكار العشوائيه

C. مصادر الافكار الابتكاريه

D. تنقيه واختيار الافكار

١٦ / استراتيجيه الدفع تعني قيام المنشأة بالتركيز على البيع الشخصي والاعلان فقط

صح / **خطأ** التصحيح : تعني ان تقوم المنشأة بالتركيز على البيع الشخصي والاعلان والوسائل الترويجيه الاخرى وتوجيهه تلك الجهود الترويجيه الى اعضاء منافذ التوزيع أي التركيز على ترويج المنتجات لتجار الجملة ودفعهم لتوجيه حملات الترويج الى تجار التجزئة والذين يقومون بدورهم في توجيهه الجهد البيعي الى المستهلكين.

١٧ / استراتيجيه تنبني على الاسلوب العدائي القوي في الاقناع هي ( استراتيجيه الايحاء )

صح / **خطأ** التصحيح : استراتيجيه الضغط

١٨ / المفهوم الاول والشائع لكلمة السوق هو : مجموعة من المشترين الحاليين و المرتقبين الذين لديهم حاجات او رغبات غير شعبيه

صح/ **خطأ** التصحيح : وجهة نظر رجال السوق