

الموسم الجامعي: 2024/2023

المركز الجامعي مرسلني عبد الله تيبازة

المدة: ساعة واحدة

معهد العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

امتحان التسويق

السنة الثانية علوم التسيير

الاسم: /	اللقب: /	الفوج: /	العلامة: /
----------	----------	----------	------------

الحل النموذجي

الجزء الأول: 09 نقاط

أجب بدقة على الأسئلة التالية:

- 1- ما هي الميزة الأساسية التي تتميز بها مرحلة التوجه الإنتاجي؟
..... **١ ن** ... تتمثل في إنتاج آتقى ما يمكن إنتاجه
- 2- فيما يتمثل العنصر الأول من عناصر التسويق؟
..... **١ ن** ... يتمثل في عنصر الحاجة
- 3- أذكر الخطوة الثانية من خطوات دراسة السوق؟
..... **١ ن** ... تتمثل في تصميم الدراسة
- 4- ما هي المرحلة الثانية من مراحل دورة حياة المنتج؟
..... **١ ن** ... تتمثل في مرحلة النمو
- 5- لماذا يقوم المسوق بدراسة البيئة التسويقية؟
..... **١ ن** ... من أجل تحديد الفرص والتحديات والوقوف على نقاط القوة والضعف
- 6- أذكر الأساليب الرئيسية لدراسة السوق؟
..... **١ ن** ... أسلوب الاستقصاء، أسلوب الملاحظة المباشرة، أسلوب التجارب
- 7- فيما يتمثل مصدر البيانات الأولية؟
..... **١ ن** ... تتمثل مصدر البيانات الأولية في السوق
- 8- لماذا يقوم المسوق بدراسة بحوث التسويق؟
..... **١ ن** ... من أجل تحديد المشاكل التي تظهر على الخرج التسويقي وتقديم الحلول لها
- 9- فيما يتمثل الهدف الأساسي للتسويق؟
..... **١ ن** ... تتمثل في البقاء والاستمرار داخل السوق

الجزء الثاني: 06 نقاط

أجب بدقة على الفراغات الموجودة في العبارات التالية:

- 1- تعد **معالجة البيانات**..... ثاني عنصر من عناصر نظام المعلومات التسويقية. (٨ ن)
- 2- يختار المسوق في حالة دراسة السوق **العينة**..... إذا كان مجتمع الدراسة كبيرا. (٨ ن)
- 3- تتم عملية **السبادل**..... بتوفير عدة شروط من بينها وجود طرفين على الأقل. (٨ ن)
- 4- تتمثل **مخالف الإدراك**..... في العوامل البيئية الداخلية غير التسويقية. (٨ ن)
- 5- يتكون **المرئج التسويقي**..... من: المنتج، التسعير، التوزيع، الترويج. (٨ ن)
- 6- يطبق المسوق أسلوب الاستقصاء **المباشرة**..... بطرح الأسئلة على المستهلك وجها لوجه. (٨ ن)

الجزء الثالث: 05 نقاط

أجب بصحيح أو خطأ على العبارات التالية مع تصحيح العبارات الخاطئة:

- 1- تصنف المنتجات إلى سلع استهلاكية **خطأ**..... (٨ ن)
- 2- تصنف **المنتجات إلى سلع استهلاكية، سلع صناعية وخدمات**..... (٨ ن)
- 3- تتمثل مرحلة التوجه البيعي في بيع وشراء المنتجات من السوق **خطأ**..... (٨ ن)
- 4- تعتبر استراتيجية التمييز من بين استراتيجيات التسعير **خطأ**..... (٨ ن)
- 5- **لا تعتبر استراتيجية التمييز من بين استراتيجيات المنتج**..... (٨ ن)
- 6- يقوم المسوق بدراسة السوق من أجل إنتاج المنتجات المناسبة **خطأ**..... (٨ ن)
- 7- **يقوم المسوق بدراسة السوق من أجل طرح المنتجات الجديدة**..... (٨ ن)
- 8- تمتد مرحلة التوجه الإنتاجي من سنة 1930 الى سنة 1950 **خطأ**..... (٨ ن)
- 9- **تعد مرحلة التوجه الإنتاجي من سنة 1900 الى 1930**..... (٨ ن)

بالتوفيق