

أ/ إبراهيم أمان

2015-2016

اكتب المصطلح أو التعريف المناسب إلى الآتي: (التعريف درجتين والمصطلح درجة)

المصطلح	التعريف
فن البيع	القدرة على إقناع الناس لشراء سلعة ما وجذب انتباههم إليها.
نظام تبادل البيانات الإلكتروني	المراسلات الإلكترونية القياسية التي يتم تبادلها بين أجهزة الحاسب الآلي بدلاً من المعاملات بالطريقة التقليدية.
طلب الاستخدام	خطاب يتضمن مقدمة موجزة عن الشخص يتبعها بيانات مفصلة عن الدراسة والخبرة ويستوفي نواحي شكلية وفنية معينة.
التجارة الإلكترونية	مجموعة متكاملة من عمليات إنتاج وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل إلكترونية.
الإنترنت	هو البنية التحتية أو العمود الفقري للتجارة الإلكترونية.

أ عبد الحميد حسين محمد السعيد
المعلم الأول للمواد التجارية

أ- علل الآتي: (٣ × ٢ = ٦ درجات)

- ضرورة تعريب المواقع العربية على شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت).
يتسنى للجمهور العربي استخدام الشبكة على نطاق واسع وتسهيل عملية النمو للتجارة الإلكترونية.
- التزود بالمعلومات اللازمة لأداء العمل اليومي لرجل البيع.
تسهيل عملية إقناع العميل وتمكنه من الإجابة على استفسارات العملاء بأسلوب سهل ومنطقي.
- في جميع الأحوال لا تضع بيانات بطاقات الائتمان في موقع غير مشفر.
حتى لا يقع بين أيدي المتلصقين (الهكرز).

Commiph.com

ب- اقرأ العبارات الآتية بدقة، ثم صحح الأخطاء التي تم تحديدها بالخط العريض الموجودة في العبارات.

(٥ × ١ = ٥ درجات)

الرقم	العبارات
١	يقدر حجم هذا النوع من التجارة الالكترونية B2B بحوالي ١٥% من حجم التجارة الالكترونية الاجمالي في الوقت الحاضر.
التصحيح	٨٥%.
٢	من مراحل تنفيذ الصفقات في التجارة الالكترونية <u>عقد الصفقات</u> ، حيث يسمح هذا النظام بتبادل بعض انواع السلع والخدمات عبر الحدود بين الدول المختلفة.
التصحيح	<u>التبادل التجاري</u> .
٣	للصفات الجسمية تأثير مباشر على نجاح رجل البيع في جذب انتباه العملاء والاصغاء له بكل ارتياح ومن هذه الصفات <u>اليقظة والاخلاص</u> .
التصحيح	<u>الصحة العامة والصوت ونبراته</u> .
٤	التقارير <u>الكمية</u> تشمل رأي رجل البيع في عميل معين وقد تفيد هذه التقارير مدير الحسابات إذا كان العميل متأخر في تسديد الديون.
التصحيح	<u>النوعية</u> .
٥	الخصائص <u>الجغرافية</u> متمثلة في تقسيم السكان من حيث الجنس، العمر، التعليم، الدخل، الدين، السلالة .. إلخ، التي تحدد بوضوح حجم القوى الشرائية المستهدفة.
التصحيح	<u>الديمغرافية</u> .

أ عبد الحميد حسين محمد السعيد
المعلم الأول للمواد التجارية

السؤال الثالث:

(١٤ درجة)

١- اقرأ التقرير الآتي لخطه العمل اليومية واملأ الجدول أدناه:

في يوم الأحد ٢٦ / ١٠ / ٢٠١٥ قرر حسام جابر رجل البيع بمنطقة مدينة عيسى القيام بالآتي:

١- زيارة العميل حسن سالم من مؤسسة السعادة للخط والرسم في الساعة العاشرة صباحًا ومن المتوقع عقد

اتفاق مع الشركة لتزويدهم بالمادة الخام من البلاستيك.

٢- زيارة السيد أنور عبدالله مدير مؤسسة الطائر للشحن والتفريغ في تمام الساعة الحادية عشر صباحًا ومن

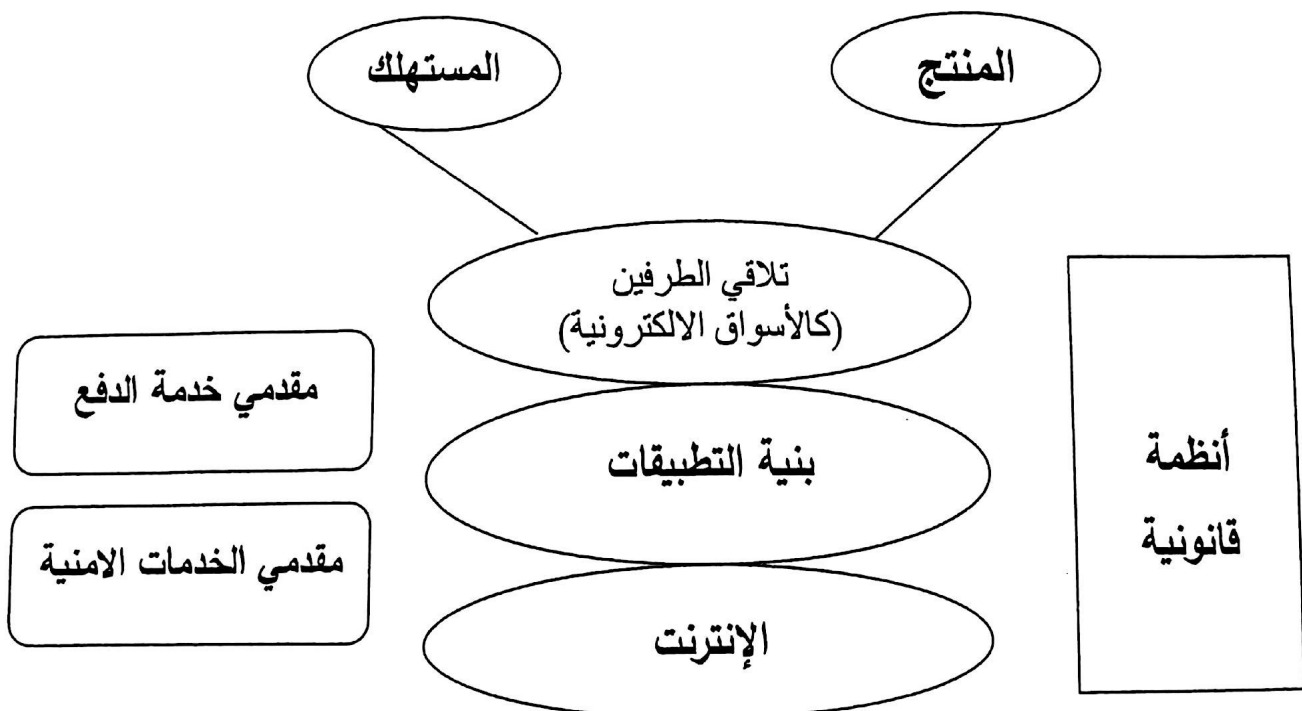
المتوقع توقيع صفقة معه بمبلغ ٦٠٠٠ دينار.

٣- زيارة شركة دلنا للمعدات المكتبية في تمام الساعة الواحدة ظهرًا والمسئول عن الشراء هي السيدة يسرى

أحمد، ومن المتوقع عمل صفقة معها بمبلغ ١٥٠٠ دينار. (١٦ × ٠,٥ = ٨ درجات)

خطه عمل يوم: الأحد		التاريخ: ٢٦/١٠/٢٠١٥ م.	
رجل البيع: حسام جابر		المنطقة: مدينة عيسى	
العملاء المتوقع زيارتهم	المسئول عن الشراء	الوقت	النتائج المتوقعة
السعادة للخط والرسم	حسن سالم	١٠ صباحًا	تزويد المؤسسة بالمادة الخام البلاستيكية
الطائر للشحن والتفريغ	أنور عبدالله	١١ صباحًا	توقيع صفقة بمبلغ ٦٠٠٠
شركة دلنا للإعلانات	يسرى أحمد	١ ظهرًا	عقد صفقة بمبلغ ١٥٠٠ دينار

ب- تركز التجارة الالكترونية على مكونات رئيسية وضحاها في الرسم: (٦ × ١ = ٦ درجات)



السؤال الرابع:

(٧ درجات)

رتب خطوات التقرير الآتي وفقاً لما درست وذلك بوضع الأرقام من (١ - ٧) ($٧ = ١ \times ٧$ درجات) ملاحظة: في حالة رتب الطالب التاريخ رقم ٢ والمقابلة رقم ٣ أو العكس، الإجابتين صحيحتين.

الترتيب	خطوات كتابة التقرير
٦	التوصيات: إرسال خطاب اعتذار - التحري عن أسباب تأخير تسليم الطلبية.
٧	التوقيع: سامي أحمد
١	العميل: العميد للشحن والتفريغ - سند
٤	الغرض من الزيارة: عبر لنا العميل عن غضبه بسبب الاخفاقات المتلاحقة في تعاملنا معه.
٥	الصنف: كمبيوترات محمولة ماركة توشيبا: تعاقداً معه على تسليم بتاريخ ٢٠ أكتوبر ولم يتم التسليم إلا في تاريخ ٣٠ أكتوبر.
٢	تاريخ الزيارة: ١ نوفمبر
٣	مقابلة مع السيد/ بسام يعقوب مدير قسم المشتريات.

انتهت الإجابة

Commmbh.com