

النموذج الأول

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات

نموذج الإجابة

إجابة امتحان منتصف الفصل الدراسي الأول للتعليم الثانوي العام الدراسي 2016/2017 م

المسار: توحيد المسارات

اسم المقرر: فن البيع

الزمن : ساعة واحدة

كل شرطة = 1/2 درجة وتراعي الإجابات الأخرى الصحيحة

رمز المقرر: بيع ٣١١

السؤال الأول:

١- عرف التجارة الإلكترونية.

مجموعة متكاملة من عمليات إنتاج وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل إلكترونية//

ص ١٢

٢- أذكر ثلاثة من أنواع التجارة الإلكترونية ثم أكتب رمز النوع.

•الشركة مع الشركة/الرمز B2B/.....

•المستهلك مع المستهلك/الرمز C2C/.....

•الحكومة مع قطاع الأعمال/الرمز G2B/.....

Commbh.com

ص ١٦

٣- ما هي فوائد التجارة الإلكترونية؟

•تسهيل عمليات التبادل/

•فتح منفذ تسويقي عالمي/

•خلق فرص عمل/

•تقليل تكاليف خدمات المواطنين/

٦
٦

السؤال الثاني:

كتب محمد عبد اللطيف تقريراً عن زيارته لمصانع شركة المفروشات الحديثة بعد أن قابل السيد/ أحمد سامي (المدير العام) وذلك في يوم الاحد تاريخ ١٠ مايو ٢٠١٦.

وتضمن التقرير استياء السيد/ أحمد سامي من تأخر استلام حبر الطابعة 101/HP، وغضبه من استلام ورق A4 بخلاف المواصفات المتفق عليها، وقد توعد السيد / أحمد سامي بالتعامل مع منافسين آخرين.

المطلوب: صياغة هذا التقرير متضمناً نفس الحقائق مع مراعاة عناصر التقرير الجيد والتوصيات المقترحة.

اسم العميل : شركة المفروشات الحديثة /
تاريخ الزيارة : ١٠ مايو ٢٠١٦م /
مقابلة السيد/ أحمد سامي (المدير العام) //

الغرض من الزيارة:
استياء السيد أحمد سامي من تأخر استلام الحبر و غضبه عن استلام ورق مخالف للمواصفات المتفق عليها. //

الصنف : حبر Hp/101 /
التأخر في الاستلام. /

Commbh.com

الصنف : ورق A4 /
غير مطابق للمواصفات المطلوبة/

التوصيات:

- ١- ارسال خطاب اعتذار /
- ٢- التحري عن سبب التأخير في التسليم /
- ٣- التحري عن سبب تسليم ورق غير مطابق للمواصفات المتفق عليها.

السؤال الثالث:

٤

٤

أ- حدد الخصائص التي تشملها بحوث التسويق من خلال الأمثلة في الجدول التالي:

الرقم	الخصائص	الأمثلة
١	ديمغرافية/	تقسيم السكان من حيث الجنس والعمر والتعليم
٢	شخصية/	حب الظهور - الانطواء - العادات الشرائية

ب- قارن بين كل مما يأتي حسب أوجه المقارنة المحددة:

وجه المقارنة	طلب الاستخدام	السيرة الذاتية
الغرض منه	طلب وظيفة/	معلومات عن طالب الوظيفة/
أهم المحتويات	<ul style="list-style-type: none"> اسم وعنوان طالب الوظيفة/ اسم وعنوان جهة العمل / 	<ul style="list-style-type: none"> البيانات الشخصية/ الخبرات/

٤

٤

السؤال الرابع:

١. حدد صفات رجال البيع مقابل التصنيفات التالية:

- صفات عقلية:الدقة /
- صفات أخلاقية:الصدق/

٢. عدد مهام رجل البيع: ص ٢٤

- تحقيق الأهداف البيعية /
- تجميع معلومات عن السوق/
- القيام بأنشطة ترويجية/

٣. يتزود رجل البيع بالمعلومات عن السلعة من خلال ما يلي: ص ٥٠

- الخبرة الشخصية.
- القراءة المستمرة/
- الجرائد والمجلات التجارية/
- استشارة المختصين/

انتهت الإجابة