

مملكة البحرين  
وزارة التربية والتعليم  
إدارة الامتحانات - قسم الامتحانات

الإجابة النموذجية

امتحان نهاية الفصل الدراسي الأول للتعليم الثانوي للعام الدراسي ٢٠١٥/٢٠١٦م

المسار: توحيد المسارات

اسم المقرر: التسويق

الزمن: ساعة ونصف

رمز المقرر: سوق ٣٢١

(١٤ درجة)

السؤال الأول:

أولاً: ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة: (١٠ درجات)

١. من عوامل البيئة الاقتصادية:

ب. الوصف السكاني

أ. حجم السكان

د. الأحزاب السياسية

ج. حجم التوظيف /

٢. أقوى الحاجات الإنسانية بحسب هرم ماسلو هو:

ب. الحاجة إلى الأمان

أ. الحاجات الاجتماعية

د. الحاجة إلى التقدير

ج. الحاجات الفسيولوجية /

٣. الغسالة والثلاجة والمكيف هي أمثلة على السلع:

ب. سلع وحيدة الاستعمال

أ. السلع غير المعمرة

د. سلع نادرة جداً

ج. السلع المعمرة /

٤. إذا كان سعر الثلاجة عند البيع ٣٥٠ دينار وكانت المواد المستخدمة في صناعتها تقدر بـ ٢٥٠

دينار، فإن القيمة المضافة تساوي:

ب. ١٥٠ دينار

أ. ١٠٠ دينار /

د. ٦٠٠ دينار

ج. ٥٠ دينار

٥. العوامل الآتية: الجنس، العمر، الحالة الاجتماعية، الدخل والوظيفة تشكل التجزئة حسب العوامل:

ب. النفسية

أ. الاجتماعية والثقافية

د. الديموغرافية /

ج. البدنية

٦. الملابس والعطور والأجهزة الكهربائية، هي أمثلة على سلع:

أ. ميسرة أو سهلة المنال

ب. خاصة

د. كل ماورد صحيح

ج. تسوق /

٧. الخطة التسويقية هي وثيقة لا تزيد عن:

ب. ٣٠ صفحة

د. ٤٠ صفحة

أ. ١٠ صفحات /

ج. ٢٠ صفحة

٨. المثيرات التسويقية تتألف من 4Ps. أي من الآتي ليس ضمن 4Ps:

ب. التنويع /

د. الترويج

أ. المنتج

ج. السعر

٩. يصعب إعطاء مفهوم واضح للخدمة للأسباب الآتية:

ب. يساهم العميل في إنتاج الخدمة

د. كل ماورد صحيح /

أ. الخدمة غير ملموسة

ج. قد يكون الطلب موسميًا

١٠. تمر عملية قرار الشراء بست مراحل، أي من الآتي ليس من ضمن هذه المراحل:

ب. الترويج /

د. القرار الشرائي

أ. إدراك الحاجة

ج. اختيار البديل الأمثل

ثانيًا: ضع علامة (✓) أمام نوع السلعة المناسبة لكل مثال مما يلي: (٤ درجات)

الرقم	عمليات الشراء	أنواع السلع		
		استقرائي	التسويق	الخاصة
١	اشترى السيد جاسم تلفزيون ذو شاشة مسطحة ماركة (Sony) لمنزله الجديد.			✓ /
٢	مع بداية الفصل الدراسي الجديد، اشترى محمد حقيبة مدرسية وذلك بعد مقارنة الأسعار والجودة.	✓ /		
٣	اشترت مريم خاتم ألماس لأختها بمناسبة تخرجها من الجامعة.			✓ /
٤	قام حسن بشراء علبة شامبو مع المستلزمات الشهرية المتكررة.	✓ /		

(١٤ درجة)

**السؤال الثاني:**

قارن بين الآتي:

(أ) البيئة الداخلية والبيئة الخارجية: (٤ درجات)

وجه المقارنة	البيئة الداخلية	البيئة الخارجية
درجة التحكم	كبيرة /	محدودة أو معدومة /
عدد المتغيرات	قليل جداً /	كبير جداً /

(ب) السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية: (٨ درجات)

وجه المقارنة	السلع الاستهلاكية	السلع الإنتاجية
دوافع الشراء	عقلية أو عاطفية /	عقلية (الاستثمار كبير) /
عدد المشترين	كبير /	قليل /
حجم المشتريات	متكرر /	منخفض /
درجة مرونة الطلب	مرتفع /	قليل /

(ج) التسويق والبيع: (درجتان)

وجه المقارنة	التسويق	البيع
الهدف من اشباع الاحتياج	يركز في احتياجات السوق (المستهلك) /	يركز في احتياجات الشركة (السلعة) / أو الخدمة /

(٩ درجات)

**السؤال الثالث:**

اجب عن الأسئلة الآتية:-

(١) أهداف النشاط الترويجي: (٣ درجات)

١. هدف تعريفي /

٢. هدف إقناعي /

٣. هدف تركيزي /

(٢) عوامل البيئة الجزئية: (٤ درجات)

١. المنظمة ذاتها /

٢. الموردون /

٣. الوسطاء /

٤. العملاء /

(٣) عوامل البيئة الخارجية: (درجتان)

١. البيئة السياسية والقانونية /

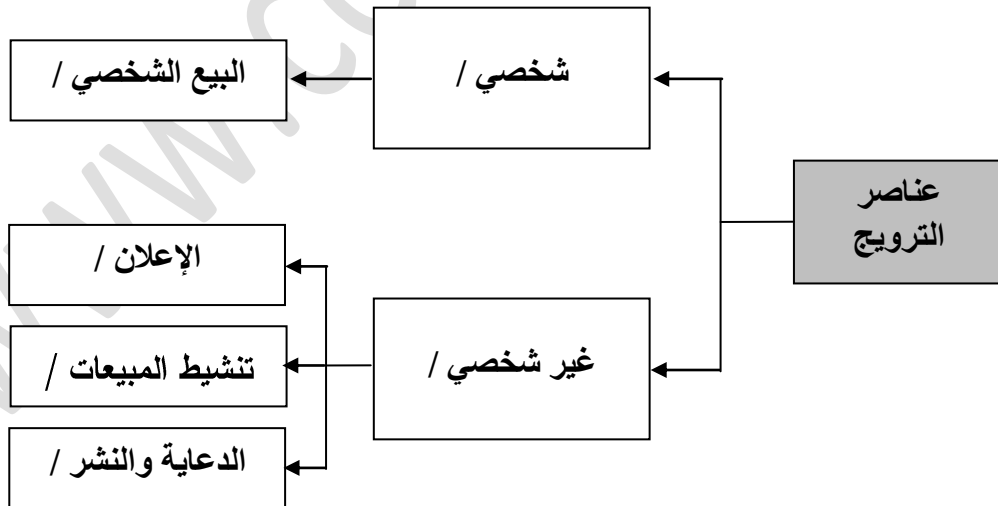
٢. البيئة الاجتماعية والثقافية /

(١٣ درجة)

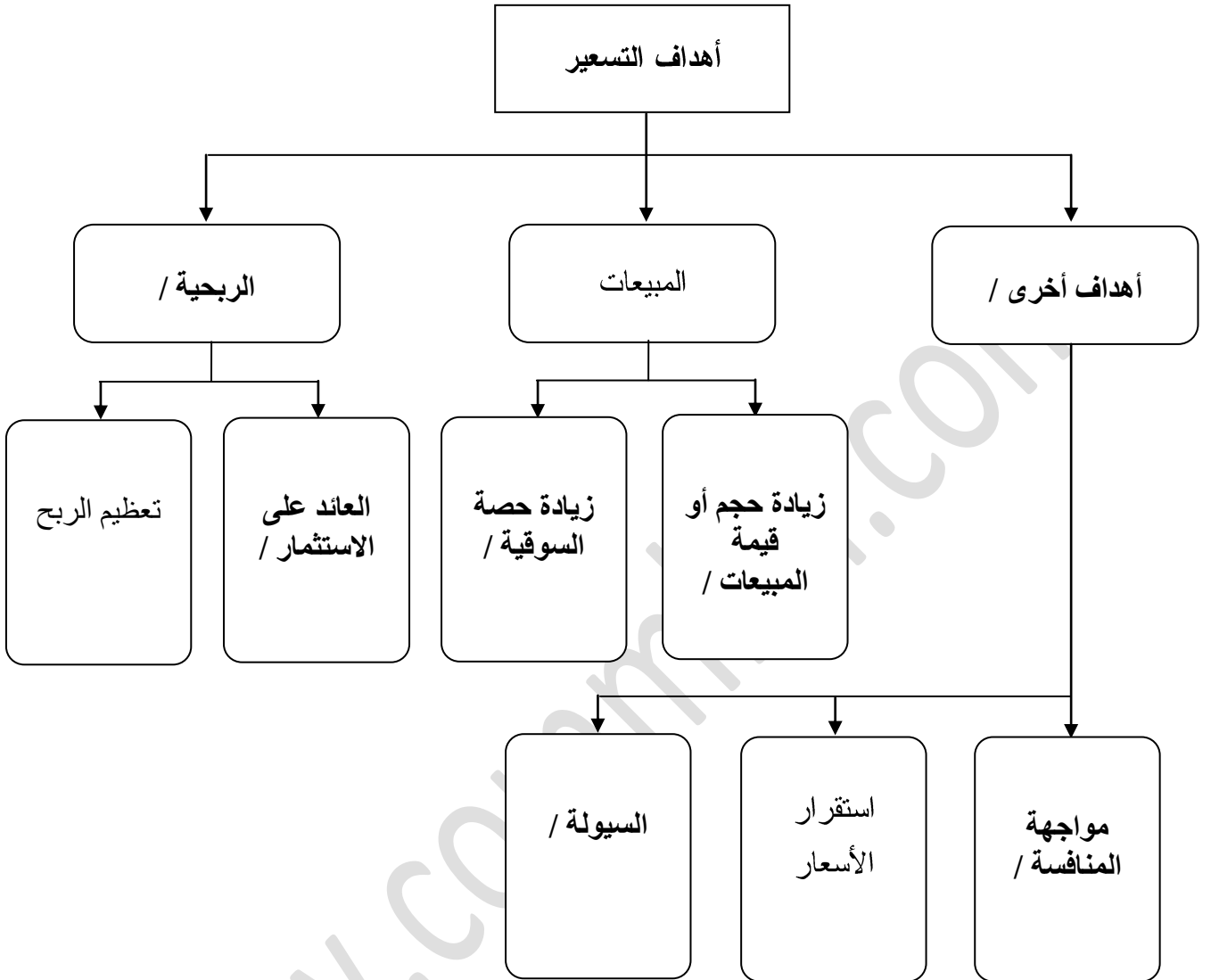
السؤال الرابع:

أكمل المخططات الآتية:

① (٦ درجات)



② (٧ درجات)



انتهت الإجابة