

## تصحيح اختبار الفصل الثاني

### الجزء الأول: (6ن)

#### التعريفات:

1) ترقية المبيعات: هي عملية مكتملة لعملية الإشهار فهي تدفع بالمنتج نحو المستهلك، مثل الإشهار في أماكن البيع. 02 ن

2) التوزيع القصير: ويكون من المنتج ← تجار التجزئة ← المستهلك. 02 ن

3) المناجمت: هي عملية مركبة تشمل التنبؤ والتخطيط والتنظيم والقيادة والتنسيق والرقابة، بغية تحقيق الأهداف المسطرة. 02 ن

### الجزء الثاني: (6ن)

1) المنصب الذي يشغله السيد خالد هو "المسير". 01 ن

2) المهارات التي يتميز بها السيد خالد حسب الوضعية:

أ- مهارات فنية: شهادة في التسيير. 1.5 ن

ب- مهارات شخصية: المبادرة - الإخلاص - النزاهة في العمل. 1.5 ن

3) الوظيفة التي قام بها هي: عملية المكافئة المالية.

4) يدرج القرار في وظيفة التخطيط. 01 ن

تعريف التخطيط: هو تحديد أهداف المنظمة ووسائل تحقيقها. 01 ن

### الجزء الثالث: (8ن)

1) تعريف ما تحته خط في الوضعية:

الشراء: هي عملية تقوم على أساس تحديد الاحتياجات من السلع والمواد، ثم البحث عن المورد وتقديم

الطلبية واستلام المواد ومراقبتها. 01 ن

التسويق: هي الأنشطة التي تسمح للمنتج بوضع السلعة أو الخدمة تحت تصرف المستهلكين. 01 ن

دراسة الأسواق: معرفة وتحديد الكمية الواجب إنتاجها وعرضها وكذلك عدد الزبائن المهتمين بالخدمة

أو السلعة. 01 ن

## 2) مراحل الشراء:

أ- الشروع في تحديد الاحتياجات من السلع نوعًا وكمًا. 0.5 ن

ب- البحث عن الموردين. 0.5 ن

ت- تقديم الطلبية بعد اختيار أفضل مورد. 0.5 ن

ث- متابعة تنفيذ الطلبية: استلام السلع والفاتورة الخاصة بها. 0.5 ن

3) الوسيلة التي تمكّن السيّد "خديجة" من إعلام الجمهور هي الإشهار. 0.5 ن

تعريف الإشهار: هو مجموعة الوسائل المستعملة لإعلام الجمهور بهدف توليد الرّغبة لشراء السلع

والخدمات. 1.5 ن

## أهداف الإشهار:

أ- زيادة حجم المبيعات. 0.25 ن

ب- التعريف بالمنتوج. 0.25 ن

ت- تغيير سلوك المستهلك. 0.25 ن

ث- طمأننة الرّبائن. 0.25 ن

