**جامعة محمد خيضر- بسكرة-**

**كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير التاريخ: 02/06/2021 قسم العلوم التجارية الزمن: 30 دقيقة**

**السنة الثانية علوم تجارية**

**فرض في مقياس التسويق**

**السؤال الأول: عرف التسويق وبين مراحل تطوره 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الثاني: قارن بين نظام المعلومات التسويقية ونظام بحوث التسويق. 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الثالث: ماذا يقدم كل من تحليل SWOT و تحليل PESTEL للمسوّق؟ 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الرابع: هل يمكن للمؤسسة التعامل مع كل أصناف الزبائن، اشرح؟ 2 ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**جامعة محمد خيضر- بسكرة-**

**كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير التاريخ: 02/06/2021 قسم العلوم التجارية الزمن: 30 دقيقة**

**السنة الثانية علوم تجارية**

**فرض في مقياس التسويق**

**السؤال الأول: عرف التسويق وبين مراحل تطوره 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الثاني: قارن بين التوجه الاجتماعي والتوجه التسويقي. 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الثالث: ماذا تقدم مرحلة "أحاسيس ما بعد الشراء" للمستهلك والمسوّق؟**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الرابع: ماذا يفعل المسوق لخلق القيمة للعملاء/المستهلكين؟ اشرح. 2 ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**جامعة محمد خيضر- بسكرة-**

**كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير التاريخ: 02/06/2021 قسم العلوم التجارية الزمن: 30 دقيقة**

**السنة الثانية علوم تجارية**

**فرض في مقياس التسويق**

**السؤال الأول: عرف التسويق وبين مراحل تطوره 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الثاني: ضع المصطلح المناسب. 2ن**

**أ-...................................:** في هذا التوجه تسعى المؤسسة لتحقيق رفاهية الأفراد ومصلحة المجتمع في الأجل الطويل كضرورة لجذب الزبائن. فالمؤسسة لا تكتفي بتحقيق حاجيات المجتمع من السلع والخدمات وإنما تراعي المصلحة العامة.

ب-...............................................: في هذه المرحلة تكون لدى المشتري (المستهلك) معلومات كاملة حول المنتج الذي اقتناه مما يعطيه خبرة يستخدمها في شرائه المستقبلي... كما تزوِّد المسوّق بمعلومات حول مدى نجاعة المنتج.

**السؤال الثالث: اشرح باختصار كيف تقوم المؤسسة بتمييز منتوج عن باقي منتجات المنافسة ؟**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الرابع: قارن بين شرائك لسلعة قديمة (معروفة) وسلعة جديدة؟ اشرح. 2 ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**جامعة محمد خيضر- بسكرة-**

**كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير التاريخ: 02/06/2021 قسم العلوم التجارية الزمن: 30 دقيقة**

**السنة الثانية علوم تجارية**

**فرض في مقياس التسويق**

**السؤال الأول: عرف التسويق وبين مراحل تطوره 2ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الثاني: ضع المصطلح المناسب. 2ن**

1. **...................................:** باستخدام هذه السياسة يوحي البائع للمستهلك بأن السعر أقل مما هو عليه، مثلا يعبر عن قيمة السلعة بـ 17.95 دج بدل 18 دج وبذلك يزداد الاقبال على السلعة.
2. **...................................:** تقوم هذه السياسة على فرض علاقة طردية بين سعر السلعة و جودتها في أذهان المستهلكين. فهم غير مستعدين لشراء سلع رخيصة الثمن على أساس أنها أقل جودة. مثل الدواء رخيص الثمن.

**السؤال الثالث:** لما يهتم المسوِّق (التسويق) بدراسة مراحل دورة حياة المنتوج؟ مع ذكر هذه المراحل وشرحها باختصار.

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

**السؤال الرابع: اشرح عبارة "التسويق وظيفة مستمرة؟ اشرح. 2 ن**

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................

.........................................................................................................