**أولا: أجب عن الأسئلة التالية مع مراعاة أن للعرض وحسن الخط أثر خاص في تقدير الدرجات:**

1. ما هو تعريف التسويق لكوتلر؟
2. عرف المزيج التسويقي ومكوناته؟
3. تكلم بإيجاز- فيما لا يتجاوز عشرة أسطر- عن تطور الفكر التسويقي
4. بين معني العبارة التالية: "يراعي أن عدم الدقة في تحديد السعر سلاح ذو حدين".
5. بين مدي صحة أو خطأ العبارة التالية فيما لا يتجاوز الخمس أسطر "أن جميع الجهود التسويقية يجب أن تتكامل فيما بينها، كما أن العمل التسويقي يتم بمعزل عن أنشطة المنشأة الأخرى".

**ثانيا: أكمل العبارات التالية في ضوء الحاضرات والكتاب المقرر هذا الفصل الدراسي**

1. ................... هو بداية ونهاية نشاط الأعمال، و نشاط الأعمال تنقسم الي: ....................، ........................................، ....................................
2. تقوم ادارة التسويق بوظيفتين أساسيتين، هما: ............................................، ..........................................
3. تعريف التسويق لـ..................... :الجهود التي يبذلها الأفراد والجماعات في اطار إداري واجتماعي معين للحصول علي حاجاتهم ورغباتهم من خلال توليد وايجاد وتقديم وتبادل المنتجات والقيم من الآخرين.
4. يعد التسويق مزيج بين مجموعة من العناصر، وهي: ..........................، ................................، ..............................، ..............................، .....................................
5. تتعدد الصعاب التي تعوق عملية التبادل والمتمثلة في الفجوات أو الفواصل التالية: ..........................، ................................، ..............................، ..............................، .....................................
6. تقوم الجهود التسويقية بتقديم مجموعة من المنافع للتغلب علي هذه الفواصل، وهذه المنافع هي: ..........................، ................................، ..............................، ..............................
7. توجد ثلاث مراحل مر بها الفكر التسويقي، وهي:

(1) ................................وتركزت هذه الفترة صياغة مفهومين أساسيين، وهما: ............................، ........................................ (2) ......................... وشعارها: .......................................... (3) ........................................ وتمثلت أهم المدارس العلمية في المرحلة الأخيرة فيما يلي:

(أ) .................................. ويتركز علي عدة مبادئ، وهي: ......................................، ..................................، ......................... (ب) ............................................ (جـ) ................ ........................ (د)................................................

8- في أوائل القرن الحالي تحولت الصورة التي يدركها العميل من صورة المنتج Image drive الي صورة جديدة وهي .............................................، وتحولت صورة العميل من العميل العاطفي الذي يربط مشترياته بقدر كبير اعتمادا علي الدوافع Emotional buyer الي ..............................................

1. ............................................. هو مجموعة من الأنشطة التسويقية المتكاملة والمترابطة والتي تعتمد علي بعضها البعض بغرض أداء الوظيفة التسويقية علي النحو المخطط لها. ويتكون من أربعة عناصر أساسية يطلق عليها عادة ..............................، وهي: ........................................................، ...............................................، ...............................................، ..................................
2. - وضع رجال التسويق ترجمة الأربعة عناصر الأساسية للمزيج التسويقي من وجهة نظر العملاء، وهي: ........................................................، ...............................................، ...............................................، ..................................

11- تعدي تركيز رجال التسويق حدود المزيج التسويقي التقليدي ليتم التحدث عن مجموعة من السياسات الأربعة التي تشكل الخطة التسويقية المتكاملة وهي تعرف بـ 4 Cs، وهي: ...................................................، ...............................................، ...............................................، ..........................................