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

1. اختلف المفهوم الشائع للتسويق عن مفهومي رجال الاقتصاد ورجال التسويق. وضح ذلك؟
2. ما هي شروط اتمام العملية الشرائية؟
3. عرف سلوك المستهلك؟
4. تكلم فيما لا يتجاوز عشرة أسطر عن تقسيم كتاب التسويق لدوافع الشراء؟
5. بين رأيك في العبارة التالية مع التوضيح بأمثلة توضح رأيك: "تخضع السلع والخدمات في شرائها بشكل مطلق لدافع عقلي أو عاطفي
6. أذكر أنواع الولاء للمنتجات مع ذكر أمثله لثلاثة منها؟

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

1. التعريف ..... ....................... : "هو المكان الذي يتم فيه اللقاء بين البائع والمشترين، حيث يتم اللقاء بين البائع والمشترين". وتعريف ............................ "البائعين والمشترين الحاليين والمرتقبين الذين يقومون بعقد صفقات معينة". وتعريف...............................: "مجموعة المشترين الحاليين والمرتقبين الذين لديهم حاجات أو رغبات غير مشبعة، ولديهم القدرة علي والرغبة علي الشراء والذين يمكن خدمتهم وإشباعهم من جانب المنشأة".
2. حتي تتم العملية الشرائية، توجد شروط، وهي: .................................... ، ...................................، .........................................
3. ................................ هو النمط الذي يتبعه المستهلك في سلوكه للبحث أو الشراء أو الاستخدام أو التقييم للسلع والخدمات والأفكار التي يتوقع منها أن تشبع حاجاته ورغباته.
4. من أهم النظريات التي تعرضت لسلوك المستهلك .................... والتي تؤكد علي أن سلوك المستهلك يتم وفقا للتركيبة النفسية التي تعتمد علي دراسة .......................................................................................
5. .........................هي القوي الكامنة التي تحرك الأفراد نحو اتباع سلوك معين
6. - تنقسم الحاجات البشرية الي أربع، وهي: ............................................., ..........................................، ....................................................، ............................................
7. يقسم كتاب التسويق دوافع الشراء الي دوافع ................، ودوافع ............ ، ومن ناحية أخري الي دوافع ............. ودوافع ..............، فضلا عن دوافع ............
8. يتحدد مستوي الإشباع عندما يقارن العميل بين ..................................... .........................، ......................................................
9. تعتبر العادة الشرائية من الأمور الهامة لرجال التسويق بسبب:
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* .......................................................
1. أنواع الولاء للمنتجات:
* .......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................
* ......................................................