

أولاً: 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 أمثلة لثلاثة منها؟

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

- 1- التعريف : "هو المكان الذي يتم فيه اللقاء بين البائع والمشتري، حيث يتم اللقاء بين البائع والمشتري". وتعريف
"البائعين والمشتريين الحاليين والمرتبين الذين يقومون بعقد صفقات معينة".
وتعريف : "مجموعة المشتريين الحاليين والمرتبين 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 وفقاً للتركيبية 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 أخرى الي دوافع ودوافع ، فضلاً عن دوافع

8- يتحدد مستوي الإشباع عندما يقارن العميل بين
..... ،

9- تعتبر العادة الشرائية من الأمور الهامة لرجال التسويق بسبب:

-
-
-
-
-
-
-

10- أنواع الولاء للمنتجات:

-
-
-
-
-
-
-