

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات المركزية

الإجابة النموذجية

امتحان منتصف الفصل الدراسي الأول للتعليم الثانوي للعام الدراسي ٢٠١٨/٢٠١٩م

المسار: توحيد المسارات

اسم المقرر: فن البيع

الزمن: ساعة واحدة

رمز المقرر: بيع ٣١١

النموذج الثاني

ملاحظة: الالتزام بالإجابة النموذجية مع مراعاة الإجابات الأخرى المنطقية.

السؤال الأول:

(١٦ درجة)

أ- اكتب المصطلح أو التعريف المناسب إلى الآتي: (٥ × ٢ = ١٠ درجات)

الرقم	المصطلح	التعريف
١	النقود الإلكترونية	هي المدفوعات التي تتم من خلال قنوات الإتصال الإلكتروني مثل الإنترنت.
٢	التقارير الكمية	نوع من أنواع التقارير التي يعدها رجل البيع، عن طريق هذه التقارير تستطيع الإدارة مقارنة جهود ونتائج رجل البيع مع جهود ونتائج بائع آخر، ويمكن من خلالها معرفة نقاط الضعف في منطقة بيعية معينة.
٣	تجارة الشركة مع الشركة أو B2B	نوع من أنواع التجارة الإلكترونية تمثل ٨٥% من حجم التجارة الإلكترونية.
٤	السيرة الذاتية	ترفق مع طلب الاستخدام، وتتضمن الخلفية الدراسية والخبرة.
٥	فن البيع	القدرة على إقناع الناس لشراء سلعة ما وجذب انتباههم إليها.

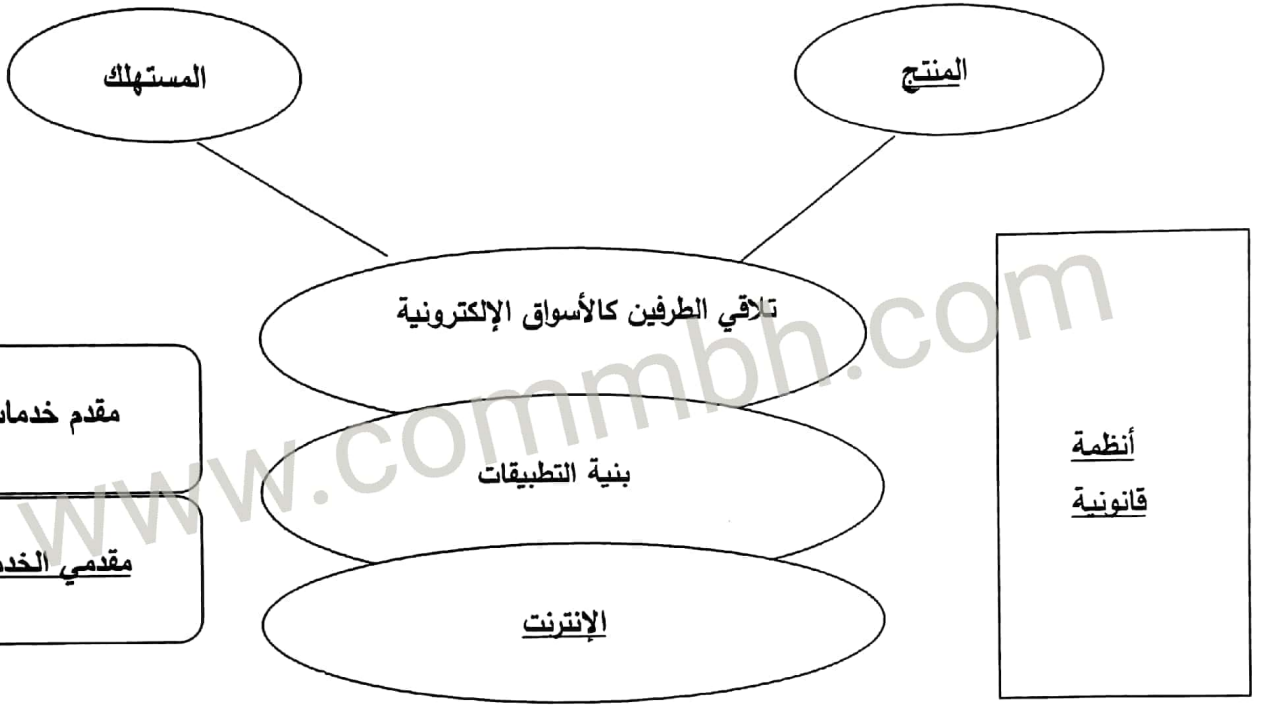
ب- صحح الكلمات التي تحتها خط: (٦ × ١ = ٦ درجات)

الرقم	العبرة	التصحيح
١	الشركة مع المستهلك هو نوع من أنواع التجارة الإلكترونية يرمز لها بالرمز <b>G2G</b> .	<b>B2C</b>
٢	الإخلاص هي صفة من الصفات <b>الجسمية</b> الواجب توافرها في رجل البيع.	<b>الإخلاقية</b>
٣	من الأفضل أن <b>يبالغ</b> رجل البيع في مظهره.	<b>لا يببالغ</b>
٤	<b>للصوت المرتفع</b> دور كبير في إقناع العميل بشراء السلعة، وهذا ما يتحلى به رجل البيع.	<b>الصوت المنخفض</b>
٥	<b>جهاز الحاسوب</b> يمثل البنية التحتية أو العمود الفقري للتجارة الإلكترونية.	<b>الانترنت</b>
٦	تجارة الشركة أو الأعمال التجارية مع المستهلك تمثل <b>١٠%</b> من حجم التجارة الإلكترونية.	<b>١٥%</b>

( ٨ درجات )

السؤال الثاني:

أكمل بيانات الشكل الآتي لتوضيح مكونات التجارة الإلكترونية. ( ٤ × ٢ = ٨ درجات )



إبراهيم حسن السمان

( ٩ درجات )

السؤال الثالث:

أجب عن الآتي: (يكتفي بذكر نقطتين فقط) ( ٦ × ١,٥ = ٩ درجات )

١- مراحل تنفيذ الصفقات من خلال التجارة الإلكترونية:

- ♦ توفير المعلومات - عقد الصفقات.
- ♦ التبادل التجاري - النقود الإلكترونية.

٢- الخصائص التي تشملها بحوث التسويق:

- ♦ الخصائص الجغرافية - الخصائص الديمغرافية.
- ♦ الخصائص الاجتماعية - الخصائص الاقتصادية - الخصائص الشخصية.

٣- المقومات الأساسية لنجاح رجل البيع:

- ♦ تفهم رجل البيع لطبيعة وأهداف وظيفته.
- ♦ توافر عدد من المقومات الشخصية - التزود بالمعلومات اللازمة لأداء العمل اليومي.

## السؤال الرابع:

( ٧ درجات )

رتب خطوات التقرير الآتي وفقاً لما درست وذلك بوضع الأرقام من ( ١ - ٧ )  
( ٧ = ١ × ٧ درجات )

الترتيب	خطوات كتابة التقرير
٦	التوصيات: إرسال خطاب اعتذار. التحري عن أسباب تأخير تسليم الطلبة.
١	العميل: مؤسسة النسيم للتجارة.
٢	مقابلة مع عبدالله داود - مدير قسم المشتريات
٧	التوقيع: محمود أحمد
٣	تاريخ الزيارة: ٣٠ أبريل ٢٠١٧م.
٤	عبر لنا العميل عن غضبه بسبب الإخفاقات المتلاحقة في تعاملنا معه.
٥	تعاقدنا معه علي تسليم الطلبة بتاريخ ٩ مارس ٢٠١٧م ولم يتم التسليم إلا في ٢٨ مارس ٢٠١٧م.

الإسلام