

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

النموذج الأول

رمز المقرر: بيع ٣١١

ملاحظة: الالتزام بالإجابة النموذجية مع مراعاة الإجابات الأخرى المنطقية.

السؤال الأول:

(١٦ درجات)

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

الرقم	المصطلح	التعريف
١	الإنترنت	يمثل البنية التحتية أو العمود الفقري للتجارة الإلكترونية.
٢	الدقة	من الصفات العقلية لرجل البيع تعطي انطباً غير عادي عن الشخص الذي يتميز بها وتكسبه الاحترام من قبل الاشخاص المتعاملين معه.
٣	التجارة الإلكترونية	مجموعة متكاملة من عمليات إنتاج وتوزيع وتسويق وبيع المنتجات بوسائل إلكترونية.
٤	فن البيع	القدرة على إقناع الناس لشراء سلعة ما وجذب انتباههم إليها.
٥	التقارير النوعية أو الوصفية	نوع من أنواع التقارير التي يعدها رجل البيع وتعد أكثر تفصيلاً، لأنها تشمل رأي رجل البيع في عميل معين.

ب- علل الآتي: (٣ × ٢ = ٦ درجات)

١- لم تعد مقولة (إن البائع يولد ولا يصنع) مقبولة في هذا الوقت.

لأن الفرد صاحب المواهب الطبيعية العادية يستطيع أن يجعل من نفسه بائعاً قديراً طالما كان مستعداً لبذل الجهد المطلوب.

٢- ضرورة اهتمام الحكومات العربية في المنطقة بتوعية الجمهور بالتجارة الإلكترونية.

لتشجيع التوسع في التجارة الإلكترونية وتعميق ثقة المستهلك في معاملات التجارة الإلكترونية.

٣- لا يمكن تحديد المدة النهائية بدقة تامه لإنشاء موقع إلكتروني لمتجر.

بسبب وجود الكثير من العمليات التي لا تعتمد على التقديرات الفنية والاحتمالات منها التدريب ووجود أو عدم وجود كوادر فنية مدربة على استخدام البرامج.

(٩ درجات)

السؤال الثاني:

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

(١) مهام رجل البيع:

- أ- تحقيق الأهداف البيعية للمشروع/ تجميع المعلومات عن السوق.
ب- القيام بالأنشطة الترويجية/ إعداد تقديرات الطلب/ إعداد خطته البيعية/ إعداد التقارير.

(٢) الخصائص التي تشملها بحث التسويق:

- أ- الخصائص الجغرافية/ الخصائص الديمغرافية.
ب- الخصائص الاجتماعية/ الخصائص الاقتصادية/ الخصائص الشخصية.

(٣) عناصر التقرير الجيد:

- أ- الموضوعية/ تجنب العبارات العامة.
ب- احتواء التقرير على مقارنات/ التروي / الإيجاز.

الرد على حسن إيمان

(٨ درجات)

السؤال الثالث:

فيما يلي مجموعة من الصفات الفرعية الواجب توافرها في رجل البيع، وجدولاً يحتوي على الصفات الأساسية لرجل البيع، المطلوب تحديد أي من الصفات الفرعية تندرج مع الصفات الأساسية الواردة بالجدول أدناه.

(٨ × ١ = ٨ درجات)

اللباقة - قوة الخيال - الصحة العامة - الصبر -

الإخلاص - حسن المظهر - القدرة على مواجهة الجمهور - تحمل المسؤولية

الصفات العقلية	الصفات الاجتماعية	الصفات الأخلاقية	الصفات الجسمية
قوة الخيال	اللباقة	الإخلاص	الصحة العامة
تحمل المسؤولية	القدرة على مواجهة الجمهور	الصبر	حسن المظهر

سؤال الرابع:

(٧ درجات)

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

الترتيب	خطوات كتابة التقرير
٧	التوقيع: علي محمد
٢	تاريخ الزيارة: ٣ يوليو ٢٠١٨ م.
٦	التوصيات: إرسال خطاب اعتذار - السرعة في توصيل الطلبية.
٤	الغرض من الزيارة: عبر لنا العميل عن شدة غضبه بسبب التأخر في توصيل الطلبيات.
١	العميل: ابن الهيثم للكمبيوتر - المنامة
٥	الصنف: كمبيوترات ماركة DELL تم التعاقد معه على التسليم بتاريخ ١٥ مايو ٢٠١٨ م ولم يتم التسليم إلى في تاريخ ٢٨ مايو ٢٠١٨ م.
٣	مقابلة السيد/ محمود أحمد مدير قسم المشتريات.

إبراهيم حسن السمان

انتهت الإجابة