

امتحان منتصف الفصل الدراسي الأول للتعليم الثانوي للعام الدراسي ٢٠١٩/٢٠٢٠م

المسار: توحيد المسارات

اسم المقرر : فن البيع

الزمن : ساعة واحدة

رمز المقرر: بيع ٣١١

ملاحظة: الالتزام بالإجابة النموذجية مع مراعاة الإجابات الأخرى المنطقية.

(١٥ درجات)

السؤال الأول:

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

| الرقم | المصطلح | التعريف أو المفهوم |
|-------|----------------------|---|
| ١ | رجال البيع الرئيسيون | هم الذين يقومون ببيع السلعة فعلاً إلى العملاء. |
| ٢ | فن البيع | القدرة على إقناع الناس لشراء سلعة ما وجذب انتباههم إليها. |
| ٣ | بطاقة الزيارة | يقدمها رجل البيع لعملائه عند مقابلتهم. |
| ٤ | التدريب المستمر | تدريب يلي التدريب الأولي، يهدف إلى تنمية مهارات رجال البيع حتى يكونوا على قدر من الكفاءة. |
| ٥ | الألبوم أو الكتالوج | الكتيب الذي يحوي مجموعة من الصور والرسوم التي تبين خصائص السلعة. |

(٥ درجات)

ب- اكتب نقطة واحدة فقط إلى الآتي: (٥ × ١ = ٥ درجات)

| | | |
|---|--|---|
| ١ | الأنشطة الترويجية التي تعزز تواجد المنشأة في السوق | الهدايا التكرارية، العينات، تقديم خدمات خاصة، تنظيم الإعلانات، التسهيلات، تنظيم نوافذ العرض. |
| ٢ | الصفات الأخلاقية لرجل البيع | الإخلاص - الصدق - الأمانة - الصبر. |
| ٣ | المعلومات التي يجب أن تتضمنها السيرة الذاتية | بيانات شخصية - التعليم - الخبرات - أنشطة أخرى. |
| ٤ | مهام رجال البيع | تحقيق الأهداف البيعية - تجميع المعلومات عن السوق - القيام بالأنشطة الترويجية - إعداد تقديرات الطلب - إعداد خطته البيعية - إعداد التقارير. |
| ٥ | عناصر التقرير الجيد | الموضوعية - تجنب العناصر العامة - احتواء التقرير على مقارنات - التروي - الإيجاز. |

حدد نوع التقرير المناسب في الآتي: (٤ × ٢ = ٤ درجات)

| الرقم | التعريف | نوع التقرير |
|-------|---|--------------------------------------|
| ١ | قد يحل هذا التقرير محل التقرير اليومي للزيارات، وقد تطالب به الإدارة إلى جانب التقرير اليومي. | <u>التقرير الأسبوعي</u> |
| ٢ | هي تقارير إضافية قد تطلبها الإدارة لتقييم عمل رجل البيع. | <u>التقرير الشهري</u> |
| ٣ | هي تقارير مختصرة، الهدف منها إستعراض ما قام به البائع خلال فترة معينة. | <u>التقرير الفصلي أو النصف سنوية</u> |
| ٤ | يشمل نتائج زيارات رجل البيع خلال اليوم ويتم من خلاله مقارنة النتائج مع خطة العمل اليومية. | <u>التقرير اليومي</u> |

السؤال الثالث:

(٨ درجات)

اقرأ الحالات الآتية بدقة، ثم اذكر نوع المكافأة التي يحصل عليها رجل البيع. (٤ × ٢ = ٤ درجات)

| الرقم | الحالات | نوع المكافأة |
|-------|--|-----------------------------------|
| ١ | حققت نور خلال شهر سبتمبر مبيعات بمبلغ ١٠٠٠٠ دينار، حيث يحدد راتبها على أساس ٢٠% من حجم المبيعات. | <u>المرتب بالعمولة</u> |
| ٢ | توظفت هنادي في شركة عالم الكمبيوتر براتب شهري وقدره ٨٠٠ دينار. | <u>المرتب الثابت</u> |
| ٣ | يبلغ راتب أحمد الشهري مبلغ وقدره ٥٠٠ دينار، بالإضافة إلى ١٠% من حجم المبيعات. | <u>المرتب الثابت والعمولة معا</u> |
| ٤ | ما هي افضل الطرق المفضلة لدى رجال البيع؟ | <u>المرتب الثابت والعمولة معا</u> |

سؤال الرابع:

(٩ درجات)

كتب جاسم أحمد التقرير الآتي عن زيارته لعميله السيد فواز سلمان مدير قسم المشتريات بشركة إيكو للإلكترونيات بالمنامة.

تاريخ الزيارة: ٥ يناير ٢٠١٩م

قال السيد فواز سلمان إنه مستاء من طريقة تعاملنا معهم، وهدد بالتعامل مع شركات أخرى في حال استمرار سوء معاملتنا معهم، وعبر عن شدة غضبه من التأخير في تسليم طلبية الحاسب المحمول LP2019، حيث لم يتم التسليم إلا بعد شهر من تاريخ تقديم الطلب، كما أن طابعات الليزر LP421 تم تسليمها بمواصفات غير مطابقة لما تم الاتفاق عليه.

المطلوب: أكمل التقرير السابق بالشكل المناسب. (١٨ شرطة × ٠,٥ = ٩ درجات)

العميل: شركة إيكو للإلكترونيات /

تاريخ الزيارة: ٥ يناير ٢٠١٩م /

مقابلة السيد: فواز سلمان - مدير قسم المشتريات /

الغرض من الزيارة:

عبر عن استياءه من طريقة تعاملنا، وهدد بالتعامل مع شركات أخرى في حال استمرار سوء معاملتنا معهم. //

الأصناف:

١- الحاسب المحمول LP2019 التأخير في تسليم الطلبية. ///

٢- الطابعات الليزر LP421 عدم مطابقتها للمواصفات المطلوبة. ///

التوصيات:

❖ التحري عن سبب التأخير في تسليم الطلبية. //

❖ تسليم طابعات الليزر بالمواصفات المطلوبة. //

❖ إرسال رسالة اعتذار للعميل. //

/ جاسم أحمد

انتهت الإجابة