

الرقم السري

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات المركزية

امتحان منتصف الفصل الأول للتعليم الثانوي

للعام الدراسي 2019/2018م

((المسار : توحيد المسارات))

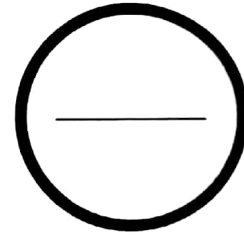
(النموذج الأول)

الزمن : ساعة واحدة

المقرر : بيع 311 فن البيع

الدرجة المعطاة بالأرقام والحروف:

السؤال	الدرجة بالأرقام	الدرجة بالحروف	إمضاء المصححين
الأول			
الثاني			
الثالث			
الرابع			
الخامس			
السادس			
السابع			
الثامن			
التاسع			
العاشر			
المجموع			



جمعه : -----

راجع الجمع : -----

توقيع المراجع : -----



بطاقة بيانات

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات المركزية

الرقم السري

امتحان منتصف الفصل الأول للتعليم الثانوي للعام الدراسي 2019/2018م

(النموذج الأول)

اسم الطالب : _____ رقمه الأكاديمي : _____

المقرر : بيع 311 فن البيع (توحيد المسارات) رقم الجلوس : _____

اسم المدرسة : _____ التاريخ : / / توقيع الملاحظ : _____

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات المركزية

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

المسار: توحيد المسارات

اسم المقرر : فن البيع

الزمن : ساعة واحدة

النموذج الأول

رمز المقرر: بيع ٣١١

(١٦ درجات)

السؤال الأول:

أ- اكتب المصطلح المناسب إلى الآتي:

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

ب- علل الآتي:

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

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

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

(٩ درجات)

السؤال الثاني:

أجب عن الآتي: (يكتفي بذكر نقطتين فقط)

(١) مهام رجل البيع:

- أ- -----
ب- -----

(٢) الخصائص التي تشملها بحوث التسويق:

- أ- -----
ب- -----

(٣) عناصر التقرير الجيد:

- أ- -----
ب- -----

(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.

اللباقة - قوة الخيال - الصحة العامة - الصبر

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

الصفات العقلية	الصفات الاجتماعية	الصفات الأخلاقية	الصفات الجسمية

السؤال الرابع:

(٧ درجات)

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

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

امتحان منتصف الفصل الأول للتعليم الثانوي

للعام الدراسي 2019/2018م

((المسار : توحيد المسارات))

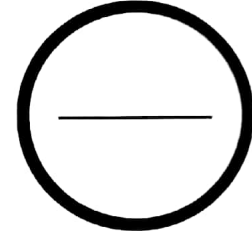
(النموذج الثاني)

الزمن : ساعة واحدة

المقرر : بيع 311 فن البيع

الدرجة المعطاة بالأرقام والحروف:

السؤال	الدرجة بالأرقام	الدرجة بالحروف	إمضاء المصححين
الأول			
الثاني			
الثالث			
الرابع			
الخامس			
السادس			
السابع			
الثامن			
التاسع			
العاشر			
المجموع			



جمعه : -----

راجع الجمع : -----

توقيع المراجع : -----



بطاقة بيانات

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات المركزية

الرقم السري

امتحان منتصف الفصل الأول للتعليم الثانوي للعام الدراسي 2019/2018م

(النموذج الثاني)

اسم الطالب : _____ رقمه الأكاديمي : _____

المقرر : بيع 311 فن البيع (توحيد المسارات) رقم الجلوس : _____

اسم المدرسة : _____ التاريخ : / / توقيع الملاحظ : _____

مملكة البحرين

وزارة التربية والتعليم

إدارة الامتحانات / قسم الامتحانات المركزية

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

المسار: توحيد المسارات

اسم المقرر: فن البيع

الزمن: ساعة واحدة

النموذج الثاني

رمز المقرر: بيع ٣١١

(١٦ درجة)

السؤال الأول:

أ- اكتب المصطلح المناسب إلى الآتي:

الرقم	المصطلح	التعريف
١		هي المدفوعات التي تتم من خلال قنوات الإتصال الإلكتروني مثل الإنترنت.
٢		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		نوع من أنواع التجارة الإلكترونية تمثل ٨٥% من حجم التجارة الإلكترونية.
٤		ترفق مع طلب الاستخدام، وتتضمن الخلفية الدراسية والخبرة.
٥		القدرة على إقناع الناس لشراء سلعة ما وجذب انتباههم إليها.

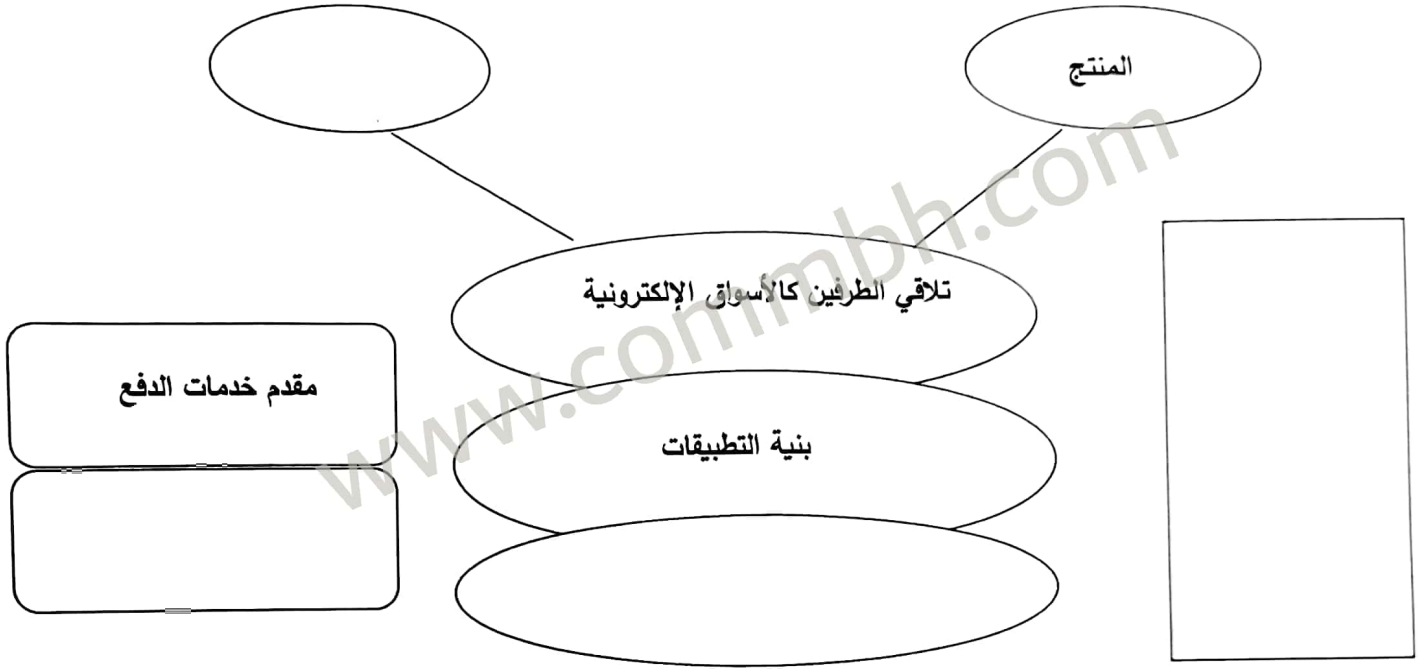
ب- صحح الكلمات التي تحتها خط.

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

(٨ درجات)

السؤال الثاني:

أكمل بيانات الشكل الآتي لتوضيح مكونات التجارة الإلكترونية.



(٩ درجات)

السؤال الثالث:

أجب عن الآتي: (يكتفي بذكر نقطتين فقط)

١- مراحل تنفيذ الصفقات من خلال التجارة الإلكترونية:

----- ◆
----- ◆

٢- الخصائص التي تشملها بحوث التسويق:

----- ◆
----- ◆

٣- المقومات الأساسية لنجاح رجل البيع:

----- ◆
----- ◆

السؤال الرابع:

(٧ درجات)

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

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

انتهت الأسئلة