

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة

معهد: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

السنة الثانية علوم تجارية

قسم: العلوم التجارية

## الإجابة النموذجية لامتحان مادة التسويق

السؤال الأول (6ن) : ضع مفهوما دقيقا للمصطلحات التالية:

الجماعات المرجعية: مجموعة من الأفراد الذين يشتركون في معتقدات وانماط سلوكية معينة يكون لها تأثير أفراد آخرين من ناحية الموقف والقرارات الاستهلاكية .  
1ن

سلوك المستهلك: الأفعال التصرفات المباشرة للأفراد من أجل الحصول على المنتج أو الخدمة ويتضمن ذلك إجراء اتخاذ قرار الشراء  
1ن

السلع الصناعية: أو السلع الإنتاجية لأنها تستعمل في النشاط الصناعي أو الإنتاجي بحيث يعاد استخدامها من أجل صناعة منتجات نهائية  
1ن

السعر النفسي: يتم تطبيقها خاصة في محلات التجزئة وهي تركز أساسا على ردود أفعال عاطفية، فمثلا بدل وضع سعر 100 دج يتم وضع سعر 99.50  
1ن

ترقية المبيعات: نشاط ترويجي هدفه زيادة المبيعات من خلال إضافة وحدات إضافية أو خصومات  
1ن  
التوزيع: عملية النقل المادي للسلع من المنتج إلى المستهلك  
السؤال الثاني: (9 ن )

يعتبر السعر أحد أهم عناصر المزيج التسويقي؛ حدد أهمية السعر بالنسبة للمؤسسة:

يعبر عن القيمة التي يتم تحديدها من قبل المنتج أو البائع  
1ن

تحقيق الإيرادات:  
1ن

عنصر مرن يمكن تغييره حسب المقتضيات السوقية:  
1ن

يعتبر استراتيجية يمكن اعتماده للدخول إلى الأسواق:  
1ن

يعبر عن جهود المؤسسة المختلفة من نقطة البداية إلى النهاية:  
1ن

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة

معهد: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

السنة الثانية علوم تجارية

قسم: العلوم التجارية

وماهي الطرق المتبعة في تحديد سعر منتج ما: هناك مجموعة من الطرق التي تحدد سعر منتج ما:

**1ن** المنافسة: أسعار مقارنة بالمنافسين.

**1ن** تدخل الدولة: بعض المنتجات الدولية هي من تحدد الأسعار وهوامش الربح لكل طرف.

**1ن** التكاليف: وهو أشهر معيار لتحديد الأسعار باحتساب كل التكاليف مضاف إليها هامش ربح معين.

**1ن** حجم الطلب: تخضع الأسعار لحجم الطلب المتوقع من طرف الزبون.

السؤال الثالث: (5ن)

نجاح المؤسسات في وقتنا الحالي مرهون بالعديد من الأسباب والعوامل؛ ويعتبر التسويق أحد أهم هذه العوامل لزيادة تنافسية المؤسسات، من خلال ما درست، أبرز دور التسويق من خلال المزيج التسويقي المختار كأحد عوامل نجاح المؤسسات في وقتنا الحالي:

يمكن تحديد أهمية التسويق من خلال المزيج التسويقي المختار كأحد عوامل نجاح المؤسسات، من خلال:

**1ن** المنتج: منتج يلبي الاحتياجات والرغبات ويضمن جودة للمستهلك من ناحية الغلاف والتعبئة؛ من ناحية الخدمات المقدمة مع المنتج؛ من ناحية الضمان

**1ن** السعر: سعر تنافسي يتوافق مع مستويات الدخل، سعر يتوافق مع جودة المنتج؛

**1ن** التوزيع: تحقيق منفعة مكانية وزمانية في عملية التوزيع بالنسبة للمستهلك، والوصول إلى أكبر قدر ممكن من الأسواق

**2ن** الترويج: تقديم إعلانات تتوافق مثلا مع ثقافة المجتمع؛ تقديم خصومات و امتيازات عن القيام بشراء المنتج، إقامة علاقات عامة مع كل شرائح المجتمع