| **اختبار مادة مهارات إدارية**  المملكة العربية السعودية**اسم الطالبة:.....................** الادارة العامة للتربية والتعليم بمدينة ينبع**الصف:.........المستوى.......** الثانوية الثامنة بينبع البحر |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |

**السؤال الأول :**

**أجيبي بعبارة (صحيح) على الاجابة الصحيحة وعبارة (خاطئ)على الاجابة الخاطئة :**

|  |  |
| --- | --- |
| **الفقرات** | الإجابة |
| **1-كلما كان السعر أعلى كلما توقع المشتري أن الجودة التي سيحصل عليها أكبر.**  |  |
| **2- تتغير الحالة الراهنة للمشتري عند انتهاء مخزون المشتري من المنتج .** |  |
| **3- هناك علاقة عكسية مابين الدخل والاستهلاك والشراء.**  |  |
| **4- من صفات المشتري المثالي عدم تطبيق المبادئ الاسلامية.** |  |
| **5- عادة ماتحتاج عمليات الشراء العادية والمتكررةإلى التأني والإستشارة .** |  |
|  **6- من الاساليب التمهيدية للمقابلة البيعية أسلوب اللعبة.**  |  |
| **7- من عيوب الإلقاء المحفوظ الدقة في الإلقاء البيعي .**  |  |
| **8- ظهرت النقود الورقية لمواجهة الصعوبات التي برزت عند استخادم النقود السلعية .** |  |

**السؤال الثاني:اكتبي المصطلح المناسب لما يلي:**

1. ( ) عملية اتصال بين كل من البائع والمشتري.
2. ( ) استخدام شبكة الانترنت كوسيلة للبيع والشراء بدلاً من

الوسائل التقليدية المعروفة .

1. ( ) هي منظومة القيم والعادات والأعراف والتقاليد التي يتعلمها الفرد في مجتمعه على مر السنين .

**السؤال الثالث: اختاري الاجابة الصحيحة ممايلي:**

|  |
| --- |
| 1. من خطوات العملية البيعية ...
 |
| a ) المقابلة البيعية | b) اختيار البديل الأفضل | c) لاشيء مماسبق | (d كل ماسبق |
| 1. المعاييرالتي تملك الكلمة النهائية في التقييم والشراءهي
 |
| a ) المعايير المستقبلية | b) المعايير التحديديه | c) المعايير التقييمية | (d لاشيء مماسبق |
| 1. الشراء غير المخطط له من قبل المشتري
 |
| a ) الافراط في الثقة | b) الشراء النزوي  | c) الشراء الترفي | (d النهم الاستهلاكي |
| 1. قيام المشتري بحسن نيه بالوثوق بالبائع أو الشركة البائعة ثقة زائدة قد يعرضه للاستغلال يقصد به مفهوم
 |
| a ) الافراط في الاستهلاك | b) عدم الثقة  | c) الإفراط في الثقة | (d المثالي |
| 1. من صفات البائع الناجح
 |
| a ) الصدق والأمانة  | b) الثقة بالنفس | c) الإنصات الجيد | (d كل ماسبق |

**السؤال الرابع**: أجيبي على الأسئلة التالية:

1. **عددي 2 من كل مما يلي:**
* من العوامل المؤثرة في الشراء............................................,.............................................
* من خطوات العملية الشرائية .................................... ,.............................................
* من أنواع النقود ................................................. ,..............................................
* من مزايا البيع والشراء عبرالانترنت.......................................,.............................................

ب) قارني بين كل من المشتري العاطفي والمشتري العقلاني من حيث التالي:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| من حيث | المشتري العاطفي | المشتري العقلاني |
| المفهوم |  |  |
| المثال |  |  |

ج ) شهد بائعة جديدة أذكري اثنين من الارشادات التي يجب أن تتبعها حتى تنجح في عملها ؟؟