

مادة الاتصالات التسويقية

السؤال الأول /

املاً الفراغ في كل مما يلي :

- ١/ الاتصال في المصطلحات الادارية هو
- ٢/ تعرف الجمعية الامريكية للتدريب بأن الاتصال هو عملية
- ٣/ أنواع الاتصال تتمثل في.....و.....
- ٤/ العناصر الأساسية للاتصال هي
- ٥/ للرسالة الاتصالية الناجحة خصائص أبرزها
- ٦/ تتمثل وظائف الاتصال في
- ٧/ يقصد بالنهوض الثقافي
- ٨/ تكمن أهمية الاتصال فيو.....و.....
- ٩/ من أهداف الاتصال اقناع الموظفين بضرورة
- ١٠/ خطوات التخطيط التشغيلي هي
- ١١/ الاتصالات التسويقية هي
- ١٢/ من مراحل النشاط الاتصاليو.....و.....و.....
- ١٣/ مهارات المحرر الاعلاني الناجح هي
- ١٤/ البيئة التسويقية هي
- ١٥/ انواع الاعلانات هيو.....و.....
- ١٦/ معايير تصنيف الاعلان تتمثل في
- ١٧/ للعلاقات الانسانية عدة سمات منهاو.....و.....
- ١٨/ وظائف العلاقات العامة هي
- ١٩/ البيع هي الوظيفة التي
- ٢٠/ تكمن أهمية وظيفة البيع فيو.....و.....

السؤال الثاني /

ضع علامة صح أم خطأ أمام العبارات التالية ، مع تصحيح الخطأ إن وجد :

- ١/ الاتصال غير اللفظي هو الذي لا يصاحبه حديث شفوي ()
- ٢/ المتلقي والمستقبل من أهم قواعد الاتصال ()
- ٣/ قناة الاتصال هي الوسيلة التي يتم من خلالها ارسال الرسالة ()
- ٤/ الحوار والنقاش هو العمل على توفى الحقائق وتبادلها لتوضيح وجهات النظر ()
- ٥/ المصدر من عناصر الاتصال التسويقي ()
- ٦/ من أهم برامج الاتصال التسويقي ترويج المبيعات ()
- ٧/ التدرج في التأثير من عناصر الرسالة الدعائية الغير مؤثرة في المستهلك ()
- ٨/ الاتصال المؤسسي من اشكال الاتصال التسويقي ()
- ٩/ من خصائص الاعلان انه وسيلة شخصية للاتصال بجمهور كبير وليس بفرد معين ()
- ١٠/ المفهوم العام للعلاقات العامة هي مجموعة أنشطة غير مدروسة يقوم بها مدراء الادارات في العلاقات العامة ()
- ١١/ الشمولية من سمات العلاقات الانسانية ()
- ١٢/ تشجيع روح الانتماء لدى العاملين في المؤسسة من أهم وظائف العلاقات العامة ()
- ١٣/ الاعلان الجيد من المقومات الاساسية لنجاح وظيفة الاعلام ()
- ١٤/ من مميزات وظيفة البيع ان رجال البيع ممثلون للشركة لدى الغير ()
- ١٥/ تشجيع المستهلك على تجربة المنتج تعتبر من مميزات وظيفة البيع ()
- ١٦/ لا توجد أي عيوب في وظيفة البيع ()
- ١٧/ تشمل وظيفة رجال البيع المجهودات الشخصية فقط ()
- ١٨/ البحث عن مشتريين من وظائف رجال البيع ()
- ١٩/ العمولة من وسائل تحفيز رجال البيع ()
- ٢٠/ من أهداف تنشيط المبيعات تكوين ولاء نحو المنتج ()

السؤال الثالث / أجب عن كل مما يلي :

- ١/ عرف الاتصال لغة واداريا ؟
- ٢/ تحدث عن مفهوم الاتصال كما ورد في القرآن الكريم ؟
- ٣/ اذكر عناصر الاتصال مع الشرح الموجز لكل عنصر ؟
- ٤/ ماذا يعني بخلق الدوافع في الاتصال ؟
- ٥/ كيف تستخدم وظيفة الترفيه في العملية الاتصالية ؟
- ٦/ اذكر أهداف الاتصال ؟
- ٧/ اذكر أهم أنواع الاستراتيجيات التي يتم من خلالها مواجهة التحديات في السوق ؟
- ٨/ تحدث عن مراحل الاتصال التسويقي المتكامل ؟
- ٩/ اذكر وسائل الاتصال حسب التصنيف التقليدي مع الشرح ؟
- ١٠ / عرف العلاقات العامة ؟
- ١١/ تحدث عن معوقات الاتصالات التسويقية ؟
- ١٢ / عدد أوجه الاختلاف بين التسويق التقليدي والتسويق الالكتروني ؟
- ١٣ / ما أهمية الاعلان التسويقي مع الشرح ؟
- ١٤ / عدد أهداف تنشيط المبيعات ؟
- ١٥ / تحدث عن مزايا البيع الشخصي ؟

مدرس المادة / ايمان الشميري