



امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠١٣ / الدورة الصيفية

(وثيقة عممة/محدود)

مدة الامتحان : $\frac{3}{1}$ من

المبحث : الإدارة والسلامة المهنية/ المستوى الثاني

اليوم والتاريخ : السبت ٦/٧/٢٠١٣

الفرع : الاقتصاد المعرفي (خطة جديدة)

ملحوظة : أجب عن الأسئلة الآتية جميعها وعددها (٥) ، علماً بأن عدد الصفحات (٢) .

السؤال الأول : (١٦ علامة)

أ) أكمل الفراغ في العبارات الآتية ، وانقل الإجابة كاملة إلى دفتر إجابتك. (١٠ علامات)

- ١- تعرّف المرحلة المسؤولة عن إظهار المشروع وعناصره وأجزائه على أرض الواقع بـ.....
- ٢- الربح أو الخسارة عند نقطة التعادل تساوي
- ٣- صدرت الإرادة الملكية السامية عام ٢٠٠٤م بتخصيص جائزة سنوية للمشروعات الصغيرة هي
- ٤- نمط الاستهلاك هو مزيج من السعر والكمية و..... للسلعة التي يختارها المستهلك عند الشراء.
- ٥- من طرائق تحديد السعر التسعير على أساس التكلفة والطلب و

ب) المقومات الخاصة بالمشروع هي الأعمال التي يقوم بها صاحب المشروع وتكون سبباً في نجاحه أو فشله،

اذكر ثلاثة من هذه المقومات. (٦ علامات)

السؤال الثاني : (١٤ علامة)

أ) وضّح المقصود بكلّ ممّا يأتي:

- ١- المجموعة المُستهدفة.
- ٢- الاتصال.
- ٣- التسويق الإلكتروني.

ب) ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (X) أمام العبارة الخاطئة فيما يأتي، وانقل الإجابة

إلى دفترك. (٨ علامات)

- ١- () يُعدّ البيع الشخصي العمود الفقري للاتصالات في تسويق السلع أو الخدمات.
- ٢- () تكمن أهمية تقييم المشروعات الصغيرة في إصدار حُكم على نتائج المشروع فقط.
- ٣- () يُعدّ البيع بالبريد إحدى قنوات التوزيع غير المباشر.
- ٤- () تُعدّ تكلفة المحافظة على الزبون أقل من تكلفة استقطاب عميل جديد.



الصفحة الثانية

السؤال الثالث : (١٤ علامة)

أ) علّل كلاً مما يأتي:

- ١- من المقومات الشخصية لنجاح المشروع تحلي صاحب المشروع بالأمانة والصدق.
- ٢- يُعدّ اختيار الوسيلة المناسبة للاتصال أمراً في غاية الأهمية لتحقيق الأهداف المرغوبة من قبل المرسل.
- ٣- من مزايا التسويق الالكتروني توسيع قاعدة العملاء.
- ٤- يتعين على صاحب المشروع التفكير ملياً في تصميم منتجه.

ب) عند ثلاثة من شروط الصحة والسلامة العامة للواجب توافرها في المكان المُخصّص لعمل مشروع صغير.

(٦ علامات)

السؤال الرابع : (١٤ علامة)

أ) انظر الصندوق أدناه ، الذي يتضمّن مجموعة من العناصر المختلفة.

(٦ علامات)

- التكاليف - المنافسون - الزبائن - العائدات - الآلات والأدوات - العمالة

مما سبق ، صنّف محتويات الصندوق إلى عناصر دراسة الجدوى الآتية:

- ١- التسويقية.
- ٢- الفنية.
- ٣- المالية.

ب) يُعدّ التسويق أحد الأنشطة الأساسية للمشروعات، وأصبح مفتاح النجاح الذي يُوجب على صاحب المشروع

(٨ علامات)

أن يُوليه جُلّ الاهتمام، مما سبق :

- ١- وضّح مفهوم التسويق.
- ٢- اذكر الأمور الثلاثة الواجب على مسؤول التسويق معرفتها قبل البدء بوضع خطة تسويقية.

السؤال الخامس : (١٢ علامة)

أ) تَمَعّن العلامة التي يتضمّنها الشكل المجاور ، ثم أجب عن الأسئلة الآتية:

(٨ علامات)

- ١- ما الذي تعنيه العلامة المجاورة ؟
- ٢- عرّف هذه العلامة.
- ٣- اذكر اثنين من أهداف هذه العلامة.



(٤ علامات)

ب) حدّد العناصر الأربعة للمزيج التسويقي.

رقم الصفحة في الكتاب	الإجابة النموذجية: السؤال الأول: (١٦) علامة
	إجابة السؤال الأول
	١- أكل الزراع (١٠ علامات)
٣٣	١- (انتشار المشروع)
٢٥	٢- (مختصراً)
٥١	٣- (جائزة الملك عبد الله الثاني للتميز والريادة)
٢٧	٤- (الحدود)
٧٧	٥- (المنافسة)
	(٥ فراغات x ٢ علامة = ١٠ علامات)
٣٨-٣٩	ب- (٦ علامات)
	١- التقدير الرقيق للثلاثيف الرأسمالية والتضليلية
	٢- التخزين السليم
	٣- عدم المبالغة في البيع بالآجل
	٤- حسه اختيار الموقع
	٥- الاستمرار في عمل الدراسات التسويقية
	٦- الاحتفاظ بدفاتر وحسابات محاسبية جيدة ودراسة
	(٦ نقاط x ٢ علامة = ٦ علامات)

رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الثاني : (١٤ علامة)

الفرع (٢) (٦ علامات)

١١ - المجموعة المتعددة: مجموعة الأفراد أو المؤسسات التي تتوفر لديها رغبة في الشراء من المشروع وقدرة على اتخاذ القرار و دفع ثمن السلعة.
(علقتان)

٨٥ - الاتصال : عملية تبادل المعلومات والأفكار بين الأفراد بصورة تحفز الأهداف المنشورة.
(علقتان)

٩٥ - التسويق الإلكتروني : تعريف إعلانات شركة الانترنت وشبكات الاتصال المختلفة والوسائط المتعددة في تحقيق الأهداف التسويقية.
(علقتان)

(٨ علامات)

الفرع (ب)

٨٣

(✓)

١

٤١

(X)

٢

٧٩

(X)

٣

٩١

(✓)

٤

(٤ نقاط X علامة = ٨ علامات)



رقم الصفحة في الكتاب	السؤال الثالث
	(١٤) علاقات
	الفرع (٢) (٨) علاقات
٣٨	١- لأن الأعلام المحمّدة تعمل عمل المغناطيس إذا أنها تجذب الذرات الحديدية وتحميدهم بالمسروع وصاحبها إضافة إلى أنها تسلك دفع مقلوب وعرضين وسلوك تجاري هاذن للزبانهم وحققه للزنج (علامتان)
٨٧	٢- لأن العنساكل يتباين في قدرتها على التوصيل وعلى أبارق الانتخاب المتعلقين (علامتان)
٩٥	٣- نتيجة أفلاينية دخول المواقف في أي وقت والموقع مفتوح دائماً لمرؤادهم مختلف دول العالم وعلى مدار الساعة (علامتان)
٧٣	٤- لجهة صمغاً بينهم المتوجات المناشر ولجذب انتباه المستعمل للسلعة. (علامتان)
٣٣	الفرع (ب) (٦) علاقات
	١- تمديدات كهربائية مغزولة وخفية
	٢- لوحات كهربائية محمية في سنادية خاصة وأمانهم مرتفعة
	٣- طاقف الحريص بحجم مختلف
	٤- أقنعة
	٥- قفاغيز واقية للعاملين
	٦- دورات صياح
	(ثلاث نقاط × علامتان = ٦ علاقات)

رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الرابع (١٤ علامة)

١٦ - ٢٠

الفرع (أ) (٦ علامات)

- ١- كوفية ← الزبائنه - المناصون -
- ٢- فنية ← الآلات والأدوات - العمال
- ٣- هائلة ← التلايف - العائلات

علامة واحدة لكل نقطة = (نقطة × علامة = ٦ علامات)

٦٧

الفرع (ب) (٨ علامات)

- ١- التسوية : مجموع أنشطه صناعات وصحة لتخطيط وتصير توزيع وتوزيع السلع والخروات القادرة على استيعاب رغبات المستهلكين.

(٨ علامات)

٦٧

- ١- تعرف حاجات ورغبات الزبائنه الذين يشتركون لسلعة أو الخدمة، إضافة إلى أماكن وجودهم وقدرتهم على الشراء.

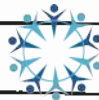
٢- أداء المستهلكين من حيث التصميم واللون وحجم السلعة.

- ٣- مواسم البيع (طوال العام، في الشتاء، في الصيف، أيام الأعياد...)

(مترك نقاط × علامة = ٦ علامات)

منهاجي

منوعة التعليم العالي



رقم الصفحة
في الكتاب

السؤال الخامس: (٨ علاقات)

الفرع (م) (٨ علاقات)

٤٦ ١- علاقة الجودة الأردنية (علاقات)

٤٦ ٢- هي علاقة تمنح المنتج معين وتدل على أنه وانظام الانتاج مطابقا للمتطلبات الفنية والمتطلبات الاخرى التي تحدد صا المبرية

٤٧ ٣- تهدف علاقة الجودة الأردنية إلى :

١- رفع مستوى المنتج

٢- زيادة ثقة المواطن بالمنتجات المعروضه طال استعمال علاقة الجودة لازمة

٣- دعم الصناعة المحلية

٤- تسهيل البتادك التجاري

٥- حماية المستهلك بإرشاده إلى أجود المنتجات

(٤ نقاط x علاقه = ٤ علاقات)

٧١ الفرع (ب) (٤ علاقات)

١- المنتج

٢- الملائم (التوزيع)

٣- الجودة

٤- السعر

(٤ نقاط x علاقة واحدة = ٤ علاقات)