

كلية المشرق للعلوم والتكنولوجيا

امتحانات الفصل الدراسي الثاني – 2009 / 2008 م

المادة: ادارة المبيعات

القسم : ادارة الأعمال

المستوى : الرابع

الزمن : 3 ساعات

عدد صفحات الامتحان : 1

التاريخ : 8 / 8 / 2009م

اجب عن جميع الأسئلة

السؤال الأول :

تحدث بإختصار عن مفهوم تقييم اداء رجال البيع ،موضحاً أهميته ، أهدافه وأدواته.

السؤال الثاني

يقول خبراء التسويق: (أن عملية البيع تبدأ عندما يقول العميل المرتقب .. لا!) مسترشداً بهذه المقولة .. تحدث

بإختصار عن الآتي :

1. ماهي اسباب اعتراضات العملاء ؟
2. ماهي انواع اعتراضات العملاء ؟
3. كيفية التغلب علي هذه الاعتراضات ؟

السؤال الثالث

تحدث باختصار عن الاتي :

1. أهمية وعناصر تخطيط المبيعات
2. ادارة القوي البيعية
3. مكافأة رجل البيع

السؤال الرابع

تتمثل الوظيفة البيعية في الجهود المبذولة لحث العميل المرتقب علي شراء السلع والخدمات المختلفة،مسترشداً بذلك

.. اذكر فقط الآتي :

1. مهام رجل البيع
2. المزيج البيعي
3. مزايا تجزئة السوق

بالتوفيق.