

أوراق عمل

الفصل الدراسي الثاني العام الدراسي 1447هـ

ورقة عمل الأسبوع التاسع

المرحلة الثانوية		المرحلة
الثالث	الصف	تخطيط الحملات التسويقية
		المادة

س1: أظلل الإجابة الصحيحة لكل مما يلي:

1	البيع الشخصي هو	<input type="radio"/> إعلان	<input type="radio"/> تواصل مباشر	<input type="radio"/> إنترنت	<input type="radio"/> توزيع
2	من ميزات البيع الشخصي	<input type="radio"/> عشوائي	<input type="radio"/> ضعف تواصل	<input type="radio"/> إقناع مباشر	<input type="radio"/> تكلفة عالية
3	من عيوب البيع الشخصي	<input type="radio"/> المرونة	<input type="radio"/> العلاقات	<input type="radio"/> فهم العميل	<input type="radio"/> التكلفة مرتفعة

س2: أظلل حرف (ص) إذا كانت العبارة صحيحة وحرف (خ) إذا كانت العبارة خاطئة:

م	السؤال	ص	خ
1	البيع الشخصي لا يحتاج مهارات تواصل	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2	نجاح البيع الشخصي يعتمد على مهارات البائع.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3	البيع الشخصي منخفض التكلفة دائماً	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

س3/ أكمل ما يلي :

1. يعتمد البيع الشخصي على مهارات _____ لإقناع العميل بالشراء.
2. من أهداف البيع الشخصي بناء علاقة _____ مع العميل.
3. خطوة مهمة في البيع الشخصي هي التعرف على _____ العميل.