

## أوراق عمل

الفصل الدراسي الثاني العام الدراسي 1447هـ

### ورقة عمل الأسبوع التاسع

| المرحلة الثانوية |      | المرحلة |
|------------------|------|---------|
| الثالث           | الصف | المادة  |

س1: أظلل الإجابة الصحيحة لكل مما يلي:

|   |                       |  |                                   |  |   |
|---|-----------------------|--|-----------------------------------|--|---|
| 1 | البيع الشخصي هو       | <input checked="" 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 checked="" 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 checked="" 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 checked="" type="radio"/> |
| 2 | نجاح البيع الشخصي يعتمد على مهارات البائع. | <input checked="" type="radio"/> | <input type="radio"/>            |
| 3 | البيع الشخصي منخفض التكلفة دائماً          | <input type="radio"/>            | <input checked="" type="radio"/> |

س3/ أكمل ما يلي :

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