

التصحيح النموذجي لامتحان العادي للسداسي الخامس في مقياس الاتصال (الموسم الجامعي 2021/2022)

تنبيه: - تمنح نقطة عن كل إجابة صحيحة، كما تحذف نقطة عن كل إجابة خاطئة (إجابة صحيحة +1، إجابة خاطئة -0.5، بدون إجابة 0)
- تخصص نقاط لمنهجية الإجابة والالتزام بالتعليمات.

• الجزء الأول: ضع - ضعي - علامة (ص) أمام الإجابة الصحيحة علامة (خ) أمام العبارة الخاطئة مع تصحيح الخطأ. (08 نقاط)

1- الصواب:

الاتصال الداخلي يمثل النشاط الذي يسمح بانتقال المعلومات بين الموظفين، الأقسام، والإدارات داخل المؤسسة بغرض تحقيق الأهداف التنظيمية المسطرة. (1 ن)

2- الصواب:

ينقسم الاتصال الداخلي إلى قسمين: اتصال رسمي / اتصال غير رسمي. (1 ن)

3- الصواب:

يأخذ الاتصال الداخلي اتجاهين: اتصال عمودي / اتصال أفقي. (1 ن)

+ نصف نقطة (0,5 ن) إذا كانت الإجابات من 1- 3 كلها صحيحة

4- الصواب:

الاتصالات التسويقية هي المصطلح الأكثر استخداما للتعبير عن الاتصال الخارجي. (1 ن)

5- الصواب:

مزيج الاتصالات التسويقية يعبر عن الطرق أو الأساليب المستخدمة من قبل المؤسسة لإعلام وإقناع المستهلكين الحاليين والمرتقبين لمنتجاتها. (1 ن)

6- الصواب:

عناصر المزيج الاتصالي هي: تنشيط المبيعات - الإشهار - الاتصال عبر الأحداث - العلاقات العامة - الاتصال الشخصي - الاتصال الرقمي. (1 ن)

+ نصف نقطة (0,5 ن) إذا كانت الإجابات من 4- 6 كلها صحيحة

+ نقطة واحدة (1 ن) إذا كانت الإجابات من 1- 6 كلها صحيحة

• الجزء الثاني: اختار - اختاري- الجواب أو الأجوبة الصحيحة من بين الاقتراحات، من خلال وضع علامة (X) في الإطار المناسب. (09 نقاط)

أ - عناصر المزيج التسويقي تتمثل في العناصر التالية:

1 ن

المنتوج - السعر - التوزيع - الاتصالات التسويقية

ب - عناصر عملية الاتصال الأساسية تتمثل في العناصر التالية:

1 ن

المرسل - المستقبل - الرسالة - القناة

ج - الاتصال في المؤسسة نوعان:

1 ن

اتصال داخلي - اتصال خارجي

د - من بين عناصر الاتصال التسويقي نذكر مايلي في:

1 ن

تنشيط المبيعات - الإشهار - الاتصال عبر الاحداث -العلاقات العامة - الاتصال الشخصي - الاتصال الرقمي.

+ نصف نقطة (+ 0,5 ن)

إذا كانت الإجابات د-هـ و كلها صحيحة

هـ - من بين التقنيات المستخدمة في تنشيط المبيعات نجد:

1 ن

التخفيضات - العينات المجانية - الألعاب والمسابقات

و - من بين التقنيات الأكثر استخداما في الاتصال الرقمي نجد:

1 ن

الاتصال عبر الانترنت - مواقع التواصل الاجتماعي - التسويق عبر الهاتف النقال.

ي - من بين الاستراتيجيات الاتصالية التي تطرقنا إليها في الدروس نجد:

1 ن

استراتيجية الدفع - استراتيجية الجذب - استراتيجية البيع المكثف - استراتيجية البيع اللين.

+ نقطة واحدة +1 ن إذا كانت الإجابات من أ- ي كلها صحيحة

+ نقطة واحدة +1 ن إذا كانت الإجابات على الجزء الأول والثاني كلها صحيحة

تخصص نقطتان 2 ن لمنهجية الإجابة والالتزام بالتعليمات