

تعداد سوالات: تستی: ۳۵ تشریحی: ۰

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۹۰ تشریحی: ۰

سری سوال: یک ۱

عنوان درس: اصول بازاریابی، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر
رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۰۷۰ - مهندسی صنایع، مهندسی صنایع، مهندسی صنایع ۱۲۱۸۱۰۶ - مدیریت بازرگانی (بازاریابی)
بازرگانی بین المل، مدیریت بازرگانی (بازاریابی)، مدیریت بازرگانی (بازرگانی بین المللی)، مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۲۲ - مهندسی -
مدیریت و آبادانی روستاها ۱۲۱۸۱۷۵ - مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۲۶۹ - مدیریت بازرگانی، مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۴۴۸ - مهندسی
راه آهن - بهره برداری ۱۳۱۴۰۵۱

۱- در موقع فقدان تقاضا یا تقاضای صفر، مدیر بازاریابی از چه نوع استراتژی بازاریابی استفاده می کند؟

۱. محافظتی ۲. انگیزشی ۳. توسعه ای ۴. همزمانی

۲- در صورت وجود تقاضای منفی برای کالاها و خدمات عرضه شده، وظیفه بازاریاب چیست؟

۱. معکوس کردن تقاضا ۲. ایجاد تقاضا ۳. توسعه تقاضا ۴. حفظ تقاضا

۳- کدامیک از فلسفه های مدیریت بازاریابی، قدیمی ترین فلسفه بازاریابی می باشد؟

۱. فلسفه کالا ۲. فلسفه فروش ۳. فلسفه تولید ۴. فلسفه بازاریابی

۴- بازاریابی محافظتی برای چه حالتی از تقاضا مناسب است؟

۱. عدم تقاضا ۲. تقاضای بیش از حد ۳. تقاضای متزلزل ۴. تقاضای کامل

۵- با توجه به انواع بازارهای سازمانی بزرگترین و متنوع ترین بازار سازمانی کدام دسته بازار می باشد؟

۱. بازار صنعتی ۲. بازار دولتی ۳. بازار واسطه ۴. بازار پول

۶- در کدام یک از انواع بازارهای اقتصادی خریداران و فروشندگان قیمت پذیرند، یعنی نمی توانند به تنهایی در تعیین قیمت نقشی داشته باشند؟

۱. انحصار چند جانبه ۲. رقابت کامل ۳. رقابت انحصاری ۴. انحصار کامل

۷- افزایش سطح آلودگی، در کدام یک از عوامل محیط کلان موسسات مورد توجه بازاریان قرار می گیرد؟

۱. عوامل طبیعی ۲. عوامل تکنولوژیکی ۳. عوامل سیاسی ۴. عوامل اقتصادی

۸- شرکت های بزرگ در بدو ورود به بازار از کدام روش بازاریابی زیر استفاده می کنند؟

۱. بازاریابی تنوع کالا ۲. بازاریابی انبوه ۳. بازاریابی تفکیکی ۴. بازاریابی متمرکز

۹- کدام روش تقسیم بندی بازار نسبت به سایر روشها متداول تر است؟

۱. جغرافیایی ۲. روانی ۳. جمعیتی ۴. رفتاری

۱۰- در تقسیم بندی بازار کدام متغیر به بررسی عامل "سبک زندگی" می پردازد؟

۱. جمعیتی ۲. رفتاری ۳. روانی ۴. جغرافیایی

سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۹۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۵ تشریحی: ۰

عنوان درس: اصول بازاریابی، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر
رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۰۷۰ - مهندسی صنایع، مهندسی صنایع، مهندسی صنایع ۱۲۱۸۱۰۶ - مدیریت بازرگانی (بازاریابی)
- بازرگانی بین الم، مدیریت بازرگانی (بازاریابی)، مدیریت بازرگانی (بازرگانی بین المللی)، مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۲۲ - مهندسی
مدیریت و آبادانی روستاها ۱۲۱۸۱۷۵ - مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۲۶۹ - مدیریت بازرگانی، مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۴۴۸ - مهندسی
راه آهن - بهره برداری ۱۳۱۴۰۵۱

۱۱- در کدام یک از مراحل سیکل عمر کالا، از استراتژی بازاریابی غیر تفکیکی و یا متمرکز استفاده می گردد؟

۱. معرفی ۲. رشد ۳. بلوغ ۴. افول

۱۲- در چه بازاری افراد پول و علاقه لازم را برای خرید کالا دارند اما در آن مقطع نیازی به محصول مورد نظر ندارند؟

۱. بازار بالقوه ۲. بازار پنهان ۳. بازار محتمل ۴. بازار فعال

۱۳- دلیرانه ترین شیوه بازاریابی کدام است؟

۱. بازاریابی فعال ۲. بازاریابی نیازآفرینی ۳. بازاریابی پیش بینی ۴. بازاریابی واکنشی

۱۴- سبک و شیوه زندگی جزو کدام یک از عوامل موثر بر رفتار مصرف کنندگان می باشد؟

۱. روانی ۲. فرهنگی ۳. اجتماعی ۴. شخصی

۱۵- کدامیک از موارد زیر جزو عوامل فرهنگی موثر در رفتار مصرف کنندگان می باشد؟

۱. گروههای مرجع ۲. سبک زندگی ۳. طبقه اجتماعی ۴. یادگیری

۱۶- در کدام نوع بازار، مصرف کنندگان در آن کالای شرکت مورد نظر ما و کالای مشابه موسسات رقیب را خریداری می کنند؟

۱. بازار در دسترس ۲. بازار هدف
۳. بازار در دسترس واجد شرایط ۴. بازار تسخیر شده

۱۷- کدام یک از روش های پیش بینی زیر نسبت به بقیه پرهزینه تر است؟

۱. مدل تست بازار ۲. مدل دلفی ۳. مدل شبیه سازی ۴. مدل تلفیقی

۱۸- در کدام یک از مدل های پیش بینی زیر بیشترین وزن به نقطه مرکزی مشاهدات داده می شود؟

۱. مدل نمو هموار ساده ۲. مدل میانگین متحرک موزون
۳. مدل نمو هموار هلت-وینترز ۴. مدل پیش بینی باکس و جنکینز

۱۹- تنوع بازارهای مورد فعالیت، زیر مجموعه کدام یک از عوامل موثر در سازماندهی بازاریابی به شمار می آید؟

۱. نیروهای داخل سازمان ۲. اهداف موسسه ۳. نیروهای خارجی ۴. سبک مدیریتی

سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۹۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۵ تشریحی: ۰

عنوان درس: اصول بازاریابی، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر
رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۰۷۰ - مهندسی صنایع، مهندسی صنایع، مهندسی صنایع ۱۲۱۸۱۰۶ - مدیریت بازرگانی (بازاریابی)
- بازرگانی بین الم، مدیریت بازرگانی (بازاریابی)، مدیریت بازرگانی (بازرگانی بین المللی)، مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۲۲ - مهندسی مدیریت و آبادانی روستاها ۱۲۱۸۱۷۵ - مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۲۶۹ - مدیریت بازرگانی، مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۴۴۸ - مهندسی راه آهن - بهره برداری ۱۳۱۴۰۵۱

۲۰- کدام ساختار زیر از رایج ترین و متداول ترین ساختارهای سازمانی مخصوص دواير و شعب بازاریابی است؟

۱. سازمان جغرافیایی

۲. سازمان عملیاتی

۳. سازمان مدیریت محصول

۴. سازمان مدیریت بازر

۲۱- در برنامه ریزی استراتژیکی کدام سطح "سطح مدیریت محصول" نامیده می شود؟

۱. سطح اول

۲. سطح دوم

۳. سطح سوم

۴. سطح چهارم

۲۲- در این ساختار سازمانی مدیریت موسسه، بازارها و محصولات را هم وزن می داند؟

۱. ساختار سازمانی دوبر

۲. ساختار سازمانی عملیاتی

۳. ساختار سازمانی مدیریت محصول

۴. ساختار سازمانی مدیریت بازر

۲۳- ایجاد احتمالی تعارض و تضاد سازمانی از معایب کدام نوع سازماندهی می باشد؟

۱. مدیریت بازر

۲. ماتریسی

۳. مدیریت محصول

۴. مدیریت بازر

۲۴- اولین مرحله اصلی گامهای اساسی در برنامه ریزی کدام مورد زیر می باشد؟

۱. توسعه استراتژیها و برنامه ها

۲. تعیین اهداف

۳. تحلیل موقعیتها و جریانات

۴. ایجاد هماهنگی و کنترل

۲۵- کدام یک از عوامل زیر جزو عوامل مشخص کننده خدمات می باشند؟

۱. پایدار و ثابت بودن

۲. قابل ذخیره بودن

۳. قابلیت استاندارد زیاد

۴. گذرا و موقتی بودن

۲۶- در بازاریابی، بانکها و موسسات بیمه در زمره کدام یک از کانالهای زیر قرار می گیرند؟

۱. کانالهای ارتباطی

۲. کانالهای توزیع فیزیکی

۳. کانالهای فروش

۴. کانالهای توزیع خدماتی

۲۷- با این طرز تلقی، یک موسسه همه موسساتی را که به دنبال کسب نقدینگی مشتریان مشابه هستند، رقیب خود تلقی می کند؟

۱. رقابت فرم

۲. رقابت صنعت

۳. رقابت علامت تجاری

۴. رقابت عمومی

۲۸- این محیط شامل افراد و عواملی می شود که مستقیماً در تولید، توزیع و پیشبرد فروش محصولات درگیر هستند؟

۱. محیط کار

۲. محیط قانونی

۳. محیط اقتصادی

۴. محیط فرهنگی



سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۹۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۵ تشریحی: ۰

عنوان درس: اصول بازاریابی، بازاریابی و مدیریت بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر
رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۰۷۰ - مهندسی صنایع، مهندسی صنایع، مهندسی صنایع (با رویکرد اسلامی)، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر
- بازرگانی بین الم، مدیریت بازرگانی (بازاریابی)، مدیریت بازرگانی (بازرگانی بین المللی)، مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۲۲ - مهندسی
مدیریت و آبادانی روستاها ۱۲۱۸۱۷۵ - مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۲۶۹ - مدیریت بازرگانی، مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۴۴۸ - مهندسی
راه آهن - بهره برداری ۱۳۱۴۰۵۱

۲۹- بسته بندی کالا جزو زیر مجموعه های کدام یک از آمیخته های بازاریابی زیر است؟

۱. قیمت ۲. محصول ۳. پیشبرد فروش ۴. مکان توزیع

۳۰- مهمترین مرحله در انجام تمامی تحقیقات بازاریابی کدام است؟

۱. تعیین نمونه ها ۲. تعیین اهداف ۳. تعریف مساله ۴. پردازش اطلاعات

۳۱- این تکنیک به تکنیک فرد سوم نیز معروف است؟

۱. تکنیک تشریح ۲. تکنیک ساخت ۳. تکنیک ارتباط ۴. تکنیک تکمیل

۳۲- این روش مشاهده، برای پدیده هایی مناسب است که بیشتر جنبه ارتباطی دارند؟

۱. روش تجزیه و تحلیل محتوا ۲. روش تجزیه و تحلیل اثر
۳. روش مشاهده مکانیکی ۴. روش ممیزی

۳۳- کدامیک از مدل های بازاریابی دارای چهار استراتژی رشد: نفوذ در بازار، توسعه بازار، توسعه محصول و تنوع می باشد؟

۱. مدل موقعیتی بازار- محصول ۲. مدل گروه مشاوره بوستون
۳. مدل تجزیه تجاری جنرال الکتریک ۴. مدل استراتژی عمومی پورتر

۳۴- به واحدی گفته می شود که سهم بازار نسبی آن بالا ولی نرخ رشد صنعت مربوطه اش پایین است؟

۱. ستاره ۲. گاوشیرده ۳. علامت سوال ۴. سگ

۳۵- تثبیت قیمت فروش محصول در کدام یک از مراحل عمر کالا اتفاق می افتد؟

۱. معرفی ۲. بلوغ ۳. رشد ۴. افول



سری سوال: ۱ یک

زمان آزمون (دقیقه): تستی: ۹۰ تشریحی: ۰

تعداد سوالات: تستی: ۳۵ تشریحی: ۰

عنوان درس: اصول بازاریابی، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر، بازاریابی و مدیریت بازر

رشته تحصیلی/کد درس: مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۰۷۰ - مهندسی صنایع، مهندسی صنایع، مهندسی صنایع ۱۲۱۸۱۰۶ - مدیریت بازرگانی (بازاریابی)

-بازرگانی بین الم، مدیریت بازرگانی (بازاریابی)، مدیریت بازرگانی (بازرگانی بین المللی)، مدیریت بازرگانی ۱۲۱۸۱۲۲ - مهندسی

مدیریت و آبادانی روستاها ۱۲۱۸۱۷۵ - مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۲۶۹ - مدیریت بازرگانی، مدیریت صنعتی ۱۲۱۸۴۴۸ - مهندسی

راه آهن - بهره برداری ۱۳۱۴۰۵۱

سلامتی و تحمیل در فرج آقا امام زمان (عج) صلوات

شماره سوال	پاسخ صحیح	وضعیت کلید
۲۱	د	عادی
۲۲	الف	عادی
۲۳	ب	عادی
۲۴	ج	عادی
۲۵	د	عادی
۲۶	ج	عادی
۲۷	د	عادی
۲۸	الف	عادی
۲۹	ب	عادی
۳۰	ج	عادی
۳۱	الف	عادی
۳۲	الف	عادی
۳۳	الف	عادی
۳۴	ب	عادی
۳۵	ج	عادی

شماره سوال	پاسخ صحیح	وضعیت کلید
۱	ب	عادی
۲	الف	عادی
۳	ج	عادی
۴	د	عادی
۵	الف	عادی
۶	ب	عادی
۷	الف	عادی
۸	ب	عادی
۹	ج	عادی
۱۰	ج	عادی
۱۱	الف	عادی
۱۲	ب	عادی
۱۳	ب	عادی
۱۴	د	عادی
۱۵	ج	عادی
۱۶	د	عادی
۱۷	الف	عادی
۱۸	ب	عادی
۱۹	الف	عادی
۲۰	ب	عادی

