

تم تحميل وعرض المادة من



موقع مادتي هو موقع تعليمي يعمل على مساعدة المعلمين والطلاب وأولياء الأمور في تقديم حلول الكتب المدرسية والاختبارات وشرح الدروس والملاحظات والتحضير وتوزيع المنهج لكل المراحل الدراسية بشكل واضح وسهل مجاناً بتصفح وعرض مباشر أونلاين وتحميل على موقع مادتي

حمل تطبيق مادتي ليصلك كل جديد



اختبار فكري (إدارة الفعاليات) ()
اسم الطالب:
درجة الاختبار: 20 الدرجة المستحقة: ()

السؤال الأول: ضع علامة (√) امام العبارة الصحيحة وعلامة (x) امام العبارة الخاطئة فيما يلي: (5 /)

#	العبارة	العلامة
1	المعارض تُعد نوع من الفعاليات، تنشئها غالباً الحكومات والهيئات والمنظمات التجارية والصناعية.	√
2	مضيف الفعالية هو شخص أو شركة يتم دعوتهم لحضور الفعالية.	x
3	إبرام تعاقد مع شركة أخرى لتقديم منتج أو خدمة معينة يسمى -تعهد خارجي-	√
4	الطلب الذي تلبه الفعالية الحالية، في الحقيقة هو طلب مستقبلي.	x
5	منطقة (الغلا) يمكن اعتبارها منطقة جذب.	√

السؤال الثاني: - اختر الاجابة الصحيحة فيما يلي: - (15 /)

1- الأشخاص الذين يحضرون فعالية: -

أ) الرعاة (ب) الحضور (ج) المقاولون

2- تتسم بالرونق أو الرسمية: -

أ) فعالية (ب) احتفالية (ج) مهرجان

3- عناصر الفعاليات التي قد لا تكون معروفة بالكامل مقدماً: -

أ) تعقيد في الفعاليات (ب) عدم اليقين في الفعاليات (ج) اليقين في الفعاليات

4- فعالية متوسطة الى كبيرة الحجم ذات اهتمام وطني أو دولي كبير: -

أ) فعالية كبيرة (ب) فعالية متوسطة (ج) فعالية صغيرة

5- تصنيف قائم على الأنواع أو الفئات: -

أ) تصنيف تكويني (ب) تصنيف نوعي (ج) تصنيف خاص

6- شيء لا يمكن حمله أو لمسه: -

أ) ملموس (ب) غير ملموس (ج) لا شيء

7- إطار عمل للإنتاجية، وترتيب الأولويات، وإدارة الوقت: -

أ) مصفوفة ايزنهاور (ب) تحليل بيستل (ج) التحلي الرباعي

8- طريقة تحليل تبحث في نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر: -

أ) التحلي الرباعي (ب) تحليل بيستل (ج) مصفوفة ايزنهاور

- تابع السؤال الثاني

أرجو لكم التوفيق..

- 9- اختصار استجابة لدعوة حضور: -
أ) استجابة لدعوة حضور (ب) استجابة (ج) دعوات
- 10- قياس مدى تأثير سعر السلع والخدمات على رغبة العملاء بالشراء: -
أ) حساسية السعر (ب) التسعير (ج) مستوى السعر
- 11- ميزه أو نشاط بشكل جزئي من فعالية:-
أ) مكون الفعالية (ب) فعالية (ج) احتفالية
- 12- نطاق المكونات التي يجب وجودها لمنح الفعالية أفضل فرص النجاح: -
أ) مزيج مكونات الفعاليات (ب) المزيج الترويجي (ج) المزيج التسويقي
- 13- فئة من العملاء لهم خصائص مشتركة جمعوا معاً لأغراض تسويقية: -
أ) العملاء (ب) العملاء الحاليون (ج) شريحة من السوق
- 14- الأسباب المهيمنة لتنفيذ فعالية أو استضافتها أو حضورها أو المشاركة فيها: -
أ) الدوافع (ب) الدوافع الثانوية (ج) الدوافع الأساسية
- 15- أي منتجات أو خدمات أو نتائج يجب اكمالها لتنفيذ مشروع مثل الفعالية: -
أ) طلب مستقبلي (ب) طلب حالي (ج) طلب مكبوت

أرجو لكم التوفيق..

معلم المادة: أ.عبدالله الزهراني

نموذج الاجابة

اختبار: 20 الدرجة المستحقة: ()

اختبار فكري (إدارة الفعاليات)
اسم الطالب:

السؤال الأول: ضع علامة (√) امام العبارة الصحيحة وعلامة (x) امام العبارة الخاطئة فيما يلي: (5 /)

#	العبارة	العلامة
1	المعارض تُعد توع من الفعاليات، تنشئها غالباً الحكومات والهيئات والمنظمات التجارية والصناعية.	√
2	مضيف الفعالية هو شخص أو شركة يتم دعوتهم لحضور الفعالية.	x
3	ابرام تعاقد مع شركة أخرى لتقديم منتج أو خدمة معينة يسمى -تعهد خارجي-	√
4	الطلب الذي تلبه الفعالية الحالية، في الحقيقة هو طلب مستقبلي.	x
5	منطقة (الغلا) يمكن اعتبارها منطقة جذب.	√

السؤال الثاني: - اختر الاجابة الصحيحة فيما يلي: - (15 /)

1- الأشخاص الذين يحضرون فعالية: -

أ) الرعاة
ب) الحضور
ج) المقاولون

2- تتسم بالرونق أو الرسمية: -

أ) فعالية
ب) احتفالية
ج) مهرجان

3- عناصر الفعاليات التي قد لا تكون معروفة بالكامل مقدماً: -

أ) تعقيد في الفعاليات
ب) عدم اليقين في الفعاليات
ج) اليقين في الفعاليات

4- فعالية متوسطة الى كبيرة الحجم ذات اهتمام وطني أو دولي كبير: -

أ) فعالية كبيرة
ب) فعالية متوسطة
ج) فعالية صغرى

5- تصنيف قائم على الأنواع أو الفئات: -

أ) تصنيف تكويني
ب) تصنيف نوعي
ج) تصنيف خاص

6- شيء لا يمكن حمله أو لمسه: -

أ) ملموس
ب) غير ملموس
ج) لا شيء

7- إطار عمل للإنتاجية، وترتيب الأولويات، وإدارة الوقت: -

أ) مصفوفة ايزنهاور
ب) تحليل بيستل
ج) التحلي الرباعي

8- طريقة تحليل تبحث في نقاط القوة والضعف والفرص والمخاطر: -

أ) التحلي الرباعي
ب) تحليل بيستل
ج) مصفوفة ايزنهاور

- تابع السؤال الثاني

أرجو لكم التوفيق..

9- اختصار استجابة لدعوة حضور: -

أ) استجابة لدعوة حضور (ب) استجابة (ج) دعوات

10- قياس مدى تأثير سعر السلع والخدمات على رغبة العملاء بالشراء: -

أ) حساسية السعر (ب) التسعير (ج) مستوى السعر

11- ميزه أو نشاط بشكل جزئي من فعالية:-

أ) مكون الفعالية (ب) فعالية (ج) احتفالية

12- نطاق المكونات التي يجب وجودها لمنح الفعالية أفضل فرص النجاح: -

أ) مزيج مكونات الفعاليات (ب) المزيج الترويجي (ج) المزيج التسويقي

13- فئة من العملاء لهم خصائص مشتركة جمعوا معاً لأغراض تسويقية: -

أ) العملاء (ب) العملاء الحاليون (ج) شريحة من السوق

14- الأسباب المهيمنة لتنفيذ فعالية أو استضافتها أو حضورها أو المشاركة فيها: -

أ) الدوافع (ب) الدوافع الثانوية (ج) الدوافع الأساسية

15- أي منتجات أو خدمات أو نتائج يجب اكمالها لتنفيذ مشروع مثل الفعالية: -

أ) طلب مستقبلي (ب) طلب حالي (ج) طلب مكبوت

أرجو لكم التوفيق..

معلم المادة: أ.عبدالله الزهراني

موقع
مادنتيري

السؤال الأول / ضع علامة (√) أو (x) فيما يلي:

- 1) يُقصد بالمزيج التسويقي للفعالية هي العوامل التي تحدد موقع وسعرترويج وتوزيع الفعالية نفسها () .
- 2) من الأمور الرئيسية في عملية الرعاية وجود علاقة تبادلية بين الراعي والمري () .
- 3) يُعتبر تحقيق الربح طويل أو قصير الأجل أحد أهم الأهداف المالية للفعالية () .

السؤال الثاني / أختَر الإجابة الصحيحة فيما يلي :

- 1) أي مما يلي لا يُعد جزءاً من المزيج التسويقي :
أ - الطباعة ب - المكان ج - المنتج د - جميع ما سبق
- 2) عملية الرعاية لا بد أن تكون :
أ - مستمرة ب - مؤقتة لمراحل معينة ج - مرة واحدة فقط د - جميع ما سبق
- 3) مما يؤثر بالسلب على العلامة التجارية الربح :
أ - قصير الأجل ب - طويل الأجل ج - الكبير د - جميع ما سبق

السؤال الثالث / أختَر من العامود (أ) ما يناسبه من العامود (ب) فيما يلي :

(أ)	(ب)
1- تقسيم السوق إلى قطاعات هو .	() تصنيف السوق من مجموعات كبيرة إلى مجموعات فرعية .
2- من أنواع الرعاية .	() الرعاية العينية وشركاء الترويج .
3- نقطة التعادل في الأهداف المالية هي .	() تساوي التكلفة الاجمالية مع الإيرادات الاجمالية .

ملاحظة : الترتيب تسلسلي من 1 حتى 3 ويمكنك التغيير

السؤال الرابع / أكمل الفراغات بما يناسبها فيما يلي :

(ترسيخ العلامة التجارية – الرعاية – التدفق النقدي)

- 1) خطوة من خطوات التخطيط لأنشطة التسويق للفعاليات .
- 2) هي نشاط يقدمه الداعم لقضية معينة مقابل مزايا تسويقية .
- 3) هو النقد المحصل مخصص منه المدفوعات خلال فترة زمنية .

ملاحظة : الترتيب تسلسلي ويمكنك التغيير

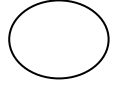
انتهت الأسئلة

اختبار نصفي مادة إدارة الفعاليات للصف ثالث مسار/ إدارة اعمال (الفصل الدراسي الثاني) لعام 1446 هـ

اسم الطالبة : _____

استعينوا بالله ثم اجيبوا عن الأسئلة التالية:

السؤال الأول : اختاري الإجابة الصحيحة فيما يلي: (من فقرة 1 إلى 10):



1) أي مما يلي ليس هدفا من أهداف رؤية السعودية 2030 ؟

(أ) الاستفادة من موقع السعودية (ب) الترويج للسياحة الترفيهية (ج) خفض عدد الفعاليات الرياضية (د) الترويج للممارسات المستدامة

2) تجمعات لأشخاص معينين في مكان ووقت محددين :

(أ) محلات تسوق (ب) فعاليات (ج) تجمع طلابي (د) التعليم

3) من أنواع الفعاليات :

(أ) فعاليات رياضية (ب) فعاليات مجانية (ج) فعاليات سعريّة (د) فعاليات ترويجية

4) تحتاج الفعاليات الى :

(أ) التخطيط الجيد (ب) التنفيذ السريع (ج) مواجهة الجمهور (د) سلوك المستهلك

5) من الفعاليات المقامة في إجازة نهاية الفصل الدراسي الأول فعاليات موسم :

(أ) جدة (ب) الرياض (ج) ابها (د) العلا

6) فعالية كبيرة وذات اثر عالمي تعقد فيها عادة صفقات رعاية ويشاهدها ملايين المتابعين حول العالم :

(أ) فعاليات خاصة (ب) فعاليات صغرى (ج) فعاليات اعمال (د) فعاليات ضخمة

7) الاضاءات والتأثيرات والطربي من مجالات دعم نجاح :

(أ) الاسرة (ب) الفعاليات (ج) الطلاب (د) التقنية

8) أي من الفعاليات الآتية قد تحتاج إلى توظيف مدير فعاليات محترف ؟

(أ) اطلاق منتج الشركة (ب) اجتماع اسبوعي لفريق عمل (ج) تجمع بين الأصدقاء (د) احتفال عائلي صغير

9) أي مما يلي ليس من سمات الفعالية ؟

(أ) التفرد (ب) القابلية للتلف (ج) الكفاءة (د) المواعيد الثابتة

10) أي مما يلي عنصر غير ملموس للفعالية ؟

(أ) الكتيب (ب) الجو المحيط (ج) كوب تذكاري (د) صور جماعية

السؤال الثاني ... (من فقرة 1- 2)

أجيب بعلامة "صح" أمام العبارات الصحيحة وعلامة "خطأ" أمام الجمل الخاطئة:

م	العبارة	√ (i)	× (ب)
1	تؤثر الغاية من إقامة فعالية في طريقة التخطيط لها .		
2	كلما زاد حجم الفعالية ونطاقها وميزانيتها زادت الحاجة للموظفين والمقاولين بالباطن .		

السؤال الثالث... (من فقرة 1- 3)

صلي عوامل الفعالية الآتية في نموذج " بيستيل " (PESTLE) لتحليل التأثيرات .

الرقم	أ	ب
1	قررت حكومة جديدة زيادة الضرائب بشكل كبير	السياسية
2	شهد سكان المنطقة مؤخرا زيادة في فرص العمل وارتفاعا في مؤشرات التوظيف	التقنية
3	جرى تطوير تطبيق على الجوال يسمح للحاضرين بشراء التذاكر عبر الانترنت	الاقتصادية

السؤال الرابع ... (أ) رتبى الفعاليات الآتية من الأقل تعقيدا إلى الأكثر تعقيدا من حيث التنظيم .

..... الحج .

..... حفل زفاف بحضور 125 مدعوا .

..... المباراة النهائية لبطولة وطنية في كرة القدم .

(ب) صنفى كل فعالية بالفئة التي تنتمي إليها : (رياضية ، اعمال ، ثقافية ، ترفيهية)

عروض وطنية للعزف على العود	فعاليات
عيد الفطر	فعاليات
كأس العلاء للهنج	فعاليات

مؤتمر لوزارة التجارة

فعاليات

خالص دعائي لكن بالتوفيق

السؤال الأول: اختر الإجابة الصحيحة في الفقرات التالية:

1. يتمثل نشاط تسويق الفعالية المهم في:					
أ	تنظيم العمالة المطلوبة	ب	وضع الميزانيات وجداول البيانات	ج	استكمال أبحاث السوق لتحليل احتياجات الحضور
2. أي مما يأتي لا يعد جزءًا من المزيج التسويقي؟					
أ	المنتج	ب	السعر	ج	الطباعة
3. أي مما يأتي لا يعتبر فئة رعاية؟					
أ	العينية	ب	الإعلانية	ج	الإعلامية
4. أي مما يأتي لا يعتبر ميزة رعاية للراعي؟					
أ	حقوق التسمية	ب	زيادة المبيعات	ج	ارتفاع التكاليف
5. تتضمن شروط الرعاية:					
أ	تقييم الموارد المالية اللازمة	ب	تحديد نوع العملاء	ج	تحديد العلامات التجارية المتنافسة وإشراكها
6. أي مما يأتي لا يُعد مقياسًا لتقييم الرعاية لمنظم الفعالية؟					
أ	ربحية الفعالية	ب	أفكار لفعالية جديدة	ج	ملحوظات من الرعاة الحاليين

السؤال الثاني: ضع علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة، أو علامة (X) أمام العبارة الخاطئة، فيما يلي:

1	يقصد بالمزيج التسويقي للفعالية هي العوامل التي تحدد موقع وسعر وترويج وتوزيع الفعالية نفسها.	()
2	من الأمور الرئيسية في عملية الرعاية وجود علاقة تبادلية بين الراعي والمرعي.	()
3	يعتبر تحقيق الربح طويل أو قصير الأجل أحد أهم الأهداف المالية للفعالية.	()
4	يعتبر فهم العميل أمرًا ضروريًا عند تنظيم أنشطة تسويق الفعالية.	()
5	يؤدي ضعف المراقبة والتقييم للرعاية إلى الإضرار بفرص الرعاية المستقبلية.	()
6	الربح قصير الأجل يؤثر بالسلب على العلامة التجارية.	()