



إدارة الامتحانات والاختبارات

قسم الامتحانات العامة

امتحان شهادة الدراسة الثانوية العامة لعام ٢٠٢٤

(وثيقة محمية/محمود)

د
س
٣٠ : ١

مدة الامتحان:

اليوم والتاريخ: السبت ٢٠٢٤/٠٧/٠٦ م

رقم الجلوس:

رقم المبحث: 325

رقم النموذج: (١)

المبحث: الإدارة والسلامة المهنية

الفرع: الاقتصاد المنزلي

اسم الطالب:

اختر رمز الإجابة الصحيحة في كل فقرة مما يأتي، ثم ظلّل بشكل غامق الدائرة التي تشير إلى رمز الإجابة في نموذج الإجابة (ورقة القارئ الضوئي) فهو النموذج المعتمد (فقط) لاحتساب علامتك، علماً أنّ عدد الفقرات (٥٠)، وعدد الصفحات (٤).

١- تُسهم المشروعات الصغيرة في دعم اقتصاد المجتمع بفاعلية، وذلك من خلال:

(أ) تخفيض المنافسة في السوق

(ب) استثمار رؤوس الأموال عالمياً

(ج) تحسين مداخل مالكي المشروع والعاملين فيه

(د) ثبات نسبة البطالة في المجتمع

٢- المفهوم الذي يُشير إلى مجموعة من الأفراد أو المؤسسات التي تتوافر لديها رغبة في الشراء من المشروع وقدرة على اتخاذ القرار ودفع ثمن السلعة أو الخدمة:

(أ) المنافسون (ب) أصحاب المشروع (ج) المُستثمرون (د) المجموعة المُستهدفة

٣- خطوة في دورة حياة المشروع تُعدّ الأساس في تقرير إقامة المشروع من عدمه، هي:

(أ) دراسة الجدوى (ب) التشغيل وبدء العمل (ج) معرفة المنافسين (د) تسجيل المشروع

٤- الدراسة التي تُعدّ البداية المناسبة لدراسة جدوى المشروع وتُساعد على إجراء الدراسات الأخرى، هي:

(أ) التسعيرية (ب) الفنية (ج) التسويقية (د) المالية

٥- تتكون الدراسة الفنية للمشروع من عناصر عدة، منها:

(أ) الزبائن (ب) المادة الخام (ج) العائدات (د) التمويل

٦- تُسمّى النفود التي يتداولها المشروع منذ بداية إنشائه إلى مدة مُعيّنة أو حتى نهاية عمر المشروع المفترضة:

(أ) الفوائد (ب) صافي الأرباح (ج) نقطة التعادل (د) التدفقات النقدية

٧- من الأشكال القانونية للمشروعات الصغيرة التي تُتيح لبعض الشركاء استثمار أموالهم في الشركة دون مشاركتهم الإدارة، هي:

(أ) شركة التوصية البسيطة (ب) المؤسسة الفردية (ج) شركة التضامن (د) المؤسسات الخيرية

٨- الإجراء الصحيح الذي يتعيّن على صاحب المشروع القيام به مباشرة بعد موافقة مكتب أمانة عمان على مكان فتح المشروع، هو:

(أ) توقيع عقد إيجار مع صاحب المكان (ب) اختيار اسم مقترح للمشروع

(ج) استشارة قادة المجتمع المحلي (د) عمل دراسة جدوى تفصيلية

٩- المشروعات الصغيرة التي تعتمد على تخزين السلع والمواد الأولية ولا تستهدف إنتاجها، يُقسم مكان العمل فيها إلى قسمين هما:

(أ) التخزين والإدارة (ب) الإنتاج والتخزين (ج) الإنتاج والإدارة (د) الاستقبال والإنتاج

يتبع الصفحة الثانية

الصفحة الثانية

١٠- من المقومات الشخصية لصاحب المشروع التي تقضي على الاندفاع والتسرع في اتخاذ القرارات، وتضمن إلى حد كبير تحقيق الأهداف:

(أ) التفكير الإبداعي (ب) الأمانة (ج) اليقظة والانتباه (د) الإدارة

١١- من مزايا بيع الزبائن بالأجل أو على الحساب في المشروعات الصغيرة:

(أ) ثبات عجلة المبيعات (ب) تكس المخزون من السلع

(ج) تحريك عجلة المبيعات (د) التقدير الدقيق للتكاليف

١٢- الوسيلة التي يعتمد عليها المشروع في توفير احتياجاته في أثناء عمله، هي:

(أ) رأس المال (ب) الأرباح (ج) الفوائد (د) البيع بالأجل

١٣- المعيار الرئيس للتبادل التجاري داخل البلد وفي العالم، هو:

(أ) التسويق (ب) السعر (ج) الجودة (د) التغليف

١٤- ضبط الجودة لأي منتج هو عملية مستمرة تبدأ مع بداية:

(أ) التسويق (ب) الترويج (ج) البيع (د) الإنتاج

١٥- الضمان التام لانتظام درجة جودة المنتجات وثباتها هو أحد فوائد:

(أ) وكالات الإعلان (ب) ضبط الجودة (ج) علامة الأيزو (د) بطاقة البيان

١٦- المثال المناسب على ضبط جودة المواد الأولية عند شراء ثوب قماش لتفصيل زي مدرسي، هو التحقق من:

(أ) تجانس لون القماش (ب) نظافة منطقة الإنتاج (ج) مقاسات الزي المدرسي (د) عملية التشطيب النهائية

١٧- مديرية شهادات المطابقة التابعة لمؤسسة المواصفات والمقاييس تمنح علامة الجودة الأردنية وفقاً لشروط معينة وبعد تطبيق تعليمات وإجراءات تستند إلى:

(أ) معايير ومُتطلبات محلية (ب) معايير ومُتطلبات دولية

(ج) مواصفات يُحددها المنتج (د) مواصفات يُحددها المستهلك

١٨- أداة مهمة من أدوات نشر ثقافة العمل الحر والريادة وخلق روح المبادرة والتشغيل الذاتي:

(أ) المشروعات الصغيرة (ب) الجهات الداعمة (ج) النشرات الإحصائية (د) القنوات التوزيعية

١٩- وكالة الأمم المتحدة لإغاثة وتشغيل اللاجئين هي إحدى المؤسسات الداعمة للمشروعات الصغيرة، وتُصنّف ضمن:

(أ) المؤسسات الحكومية (ب) المؤسسات الأهلية (ج) الهيئات الأجنبية (د) الهيئات الثقافية

٢٠- مفتاح النجاح الذي يوجب على صاحب المشروع الصغير أن يوليه جُلّ اهتمامه في ظل المنافسة الشديدة بين

المؤسسات والمشروعات، هو:

(أ) التسويق (ب) البيع بالأجل (ج) نمط الإنتاج (د) السعر

٢١- تحديد مواسم البيع من قِبَل الشخص المسؤول عن عملية التسويق يُعدّ من المعلومات التي يجب التعرف عليها، ويتم ذلك:

(أ) قَبْل البدء بوضع الخطط التسويقية (ب) بعد وضع الخطط التسويقية

(ج) قَبْل تسعير المنتج (د) بعد تقييم المشروع

٢٢- تقدير حجم الإنتاج المُمكن بيعه يُعدّ من فوائد التسويق بالنسبة إلى:

(أ) المستهلك (ب) المشروع (ج) المجتمع (د) المنافسين

الصفحة الثالثة

٢٣- في التسويق الفاعل تُحدّد المواصفات المتعلقة بشكل السلعة وسهولة استخدامها وطريقة تغليفها وما يُميّزها من صفات وفقاً إلى:

(أ) العرض والطلب (ب) نظام التوزيع (ج) حاجات المستهلكين (د) رغبة المنتج

٢٤- يهدف التسويق إلى تحقيق زيادة مضطردة في المبيعات، ومن ثم الإيرادات، فالأرباح، وهذا يتطلب:

(أ) بيع المنتج بسعر أقل من التكلفة (ب) زيادة حصة المشروع في الأسواق

(ج) الوصول إلى نقطة التعادل (د) تقليص حصة المشروع في الأسواق

٢٥- تتضمن الأنشطة التسويقية أربعة عناصر أساسية تُدعى:

(أ) المزيج التسويقي (ب) أبعاد المنتج (ج) دراسة الجدوى (د) المزيج الترويجي

٢٦- المفهوم الذي يُشير إلى أي شيء ملموس أو غير ملموس، يمكن عرضه في الأسواق؛ بغية إشباع حاجات المستهلك ورغباته، هو:

(أ) بطاقة البيان (ب) الترويج (ج) هيكل التمويل (د) المنتج

٢٧- يُمكن معرفة هوية السلعة أو الخدمة التي يُقدمها شخص أو مجموعة معينة وتمييزها عن سلع المنافسين عن طريق:

(أ) الخدمات الإضافية (ب) شهادة المطابقة (ج) الغلاف الثانوي (د) العلامة التجارية

٢٨- من الخدمات الإضافية التي تتعلق بالمنتج وتُقدّم للزبائن للحصول على مزايا تنافسية:

(أ) الإعلان (ب) الدعاية والنشر (ج) الكفالة (د) العلاقات العامة

٢٩- إحدى القوى الرئيسة التي تُحدّد سعر السلعة دون الاعتماد على تكلفة إنتاج السلعة:

(أ) توزيع السلعة (ب) الطلب على السلعة (ج) شكل السلعة (د) تغليف السلعة

٣٠- طريقة التوزيع الأكثر ملائمة لمنتج ذي تكاليف إنتاج مرتفعة:

(أ) باعة التجزئة (ب) الوكيل (ج) المعارض (د) باعة الجملة

٣١- من أساليب تنشيط المبيعات التي يُقدّمها المشروع بهدف إثارة الطلب على خدماته أو سلعِهِ على المدى القصير:

(أ) التخفيض (ب) التزييلات (ج) البيع الآلي (د) التوزيع

٣٢- يُعدّ الاتصال جزءاً أساسياً لوظائف العملية الإدارية كلّها، والتي تشمل:

(أ) التنظيم والإنتاج والتقييم والرقابة (ب) التخطيط والتنظيم والتوجيه والرقابة

(ج) التخطيط والتنفيذ والتقييم والتوجيه (د) التنظيم والإنتاج والتقييم والتنفيذ

٣٣- نشرت مُعلّمة التجميل في المدرسة رسالة إعلانية لكادر المدرسة تضمّنت تقديم خدمات تجميلية مجانية؛ بغية جذب

الانتباه لقسم التجميل، وعليه فإنّ المقصود بعملية الاتصال:

(أ) مُعلّمة التجميل (ب) كادر المدرسة (ج) الخدمات التجميلية (د) الرسالة الإعلانية

٣٤- أولى مراحل عملية استقطاب الزبون الجديد في نظام إدارة علاقات الزبائن:

(أ) زيادة حجم المبيعات (ب) رفع المستوى المعيشي للأفراد

(ج) بناء قاعدة بيانات المنافسين (د) الاتصال الأولي بالمستهلك

٣٥- يجب على صاحب المشروع متابعة عملية البيع والتحقّق من استلام العميل السلعة في الوقت المناسب بهدف:

(أ) تقدير سعر السلعة (ب) إقناع العميل بشراء المنتج

(ج) بَعث الطمأنينة في نفس العميل (د) تحديد نمط الاستهلاك

الصفحة الرابعة

٣٦- من الإرشادات التي تُسهم في التميّز بخدمة الزبون والمحافظة عليه:

- (أ) معاملته كعدد إحصائي
(ب) استخدام اللهجة الحادة معه
(ج) مجادلته لإزالة مخاوفه
(د) استقباله استقبالاََ حسناً

٣٧- تزويد زبون يشتري المُخلّلات دائماً بمزايا المُربّي الذي يُنتجه المشروع للفتّ انتباهه وإقناعه بشرائه يُعدّ مثلاً على:

- (أ) بناء قاعدة بيانات الزبائن
(ب) التسويق الإلكتروني
(ج) استقطاب مُستهلكين جُدد
(د) التوسّع في العلاقة مع الزبائن

٣٨- الإسهام في توفير الأموال وخفّض ميزانية التسويق عن طريق استخدام الكتالوجات والدعاية الإلكترونية من مزايا:

- (أ) البيع الآلي
(ب) المعارض
(ج) التسويق الإلكتروني
(د) تنشيط المبيعات

٣٩- من العوامل التي يجب أخذها بالحسبان عند بناء موقع على شبكة الإنترنت:

- (أ) جَمْع معلومات تفصيلية عن المنافسين
(ب) حَجب الصور التوضيحية
(ج) إعداد إعلانات مُتحرّكة
(د) تحديد طبيعة الزوّار المُحتَمّلين للموقع

٤٠- الهدف من إضافة كلمات مُعبّرة ومتعدّدة بشأن أنشطة الموقع ومنتجاته عند استخدام مُحركات البَحث هو:

- (أ) قياس نسبة انتشاره في السوق
(ب) ضمان ظهوره في نتائج البَحث
(ج) تسهيل تحديث البيانات
(د) دخول أسواق جديدة بسهولة

• ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة، وإشارة (x) أمام العبارة الخطأ، ثمّ ظلّل بشكل غامق الدائرة التي تُشير إلى رمز الإجابة في نموذج الإجابة (الدائرة ذات الرمز (أ) للتعبير عن الصواب والدائرة ذات الرمز (ب) للتعبير عن الخطأ):

٤١- (✓) من الأمثلة على التكاليف التشغيلية المُتغيّرة التي تختلف من مشروع إلى آخر تكلفة المواد الخام.

٤٢- (✓) تُعدّ الفوائد من التكاليف التشغيلية الثابتة.

٤٣- (✓) الشكل القانوني للمشروع هو شكل ملكيته الذي سيُعرّف به رسميًا من وزارة الصناعة والتجارة.

٤٤- (x) يعتمد عدد العمّال اللازم لتشغيل المشروع على طرائق استقدامهم.

٤٥- (x) ينتهي الأمر عند الإفراط في تقدير التكاليف الرأسمالية والتشغيلية للمشروع إلى زيادة المبيعات.

٤٦- (✓) علامة الأيزو تختصّ بنظام الإدارة في المؤسسة المُنتجة للسلعة ولا تدلّ على جودتها.

٤٧- (✓) يُعدّ الشكل أو جمال التصميم أمرًا مهمًا لجذب انتباه المُستهلك للسلعة.

٤٨- (✓) التشويش هو أيّ عامل يتدخل في عملية الاتصال، وينجم عنه تقليل فاعلية الاتصال.

٤٩- (x) يُمكن تحديد خصائص العملاء المُتوقّع شراؤهم منتجات المشروع عن طريق تحديد كمية الإنتاج.

٥٠- (✓) سرعة الحصول على تغذية راجعة ومباشرة من العملاء من فوائد التسويق الإلكتروني.

﴿ انتهت الأسئلة ﴾