



۱- کدام گزینه در خصوص "بازاریابی رابطه ای" صحیح تر است؟

۱. یافتن بازارها توسط رابط‌های بیرونی و آزاد
۲. مبادلات کالا و خدمات برای مشتریان طیف وسیع
۳. بازاریابی کالا و خدمات برای خریداران متمرکزشرکتی
۴. فروش انحصاری به خریداران با رابطه‌ی بیشتر

۲- برای تولید یک هزار عدد لامپ؛ خرید 1000 عدد حباب، 1000 عدد سرپیچ و یک هزار عدد دیود نوری ضروری است. ترکیب چند قلم کالا را برای تولید یک محصول در "تقاضای شرکتی" چه می‌نامند؟

۱. تقاضای مشترک
۲. تقاضای مشتقی
۳. تقاضای انعطاف پذیر
۴. تقاضای در حال نوسان

۳- "شرکت‌هایی که در فروش مجدد کالاهای شرکتی به بازارهای تجاری، دولتی، یا نهادی درگیر هستند" را چه می‌نامند؟

۱. OEMs
۲. مشتریان کاربر
۳. تولیدکنندگان تجهیزات اولیه
۴. اعضای مجرای غیر مستقیم

۴- "مسئولیت شرکتی مطابق با سه دیدگاه متفاوت" تعریف شده است. کدام گزینه گویای این سه دیدگاه می‌باشد؟

۱. فلسفه‌ی اخلاقی - دیدگاه اجتماعی - رویکرد دینی
۲. دیدگاه شخصی - دیدگاه شرکتی - دیدگاه ملی
۳. دیدگاه دولتی - نگرش خصوصی - مسئولیت اجتماعی
۴. دست نامرئی - دست دولت - دست مدیریت

۵- "چنانچه توافقات و تبانی بین رقبای مبنی بر اینکه آنان در خصوص مشتریان خاص؛ مناطق جغرافیایی معین؛ یا محصولات مشخص رقابت نخواهند کرد" کدام گزینه روی داده است؟

۱. تخصیص بازار
۲. تثبیت قیمت
۳. تقسیم منافع
۴. دستکاری بازاریابی

۶- کدام گزینه نشانگر سه رویکرد "خرید - فروش" است؟

۱. رویکرد بازار محور - رویکرد مشتری محور - رویکرد تولید کننده
۲. مدل فرموله شده - مدل تصمیمات خرید - مدل حل مسئله
۳. رویکرد شرکتی - رویکرد دولتی - رویکرد تلفیقی
۴. رویکرد بازاریابی - رویکرد تولید - رویکرد محصول



۷- مدیر فروش نه تنها باید به شکل کارآمد منابع را سازماندهی کند؛ بلکه وی وظایف دیگری دارد. کدام گزینه وظایف دیگر مدیران فروش را بطور صحیح تر نشان می‌دهد؟

۱. تدارکات - خرید - توزیع - نظارت

۲. هماهنگی - سازماندهی - ترکیب - تلفیق

۳. بازاریابی - فروش - خدمات پس از فروش - مشتری‌مداری

۴. تخصیص - حفظ - هدایت - کنترل

۸- اکثر شرکت‌ها وقتی از نظر اندازه رشد می‌کنند؛ متوجه می‌شوند که " کدام نوع تشکیلات و برنامه ریزی سازمان‌های فروش " را تدوین و گسترش دهند؟

۱. تخصص ترکیبی

۲. تخصصی شدن مشتری

۳. تخصصی کردن جغرافیائی

۴. سازمان خط و ستاد

۹- کاندیف و گاوونی " سه روش منطقی را برای بررسی مسئله تعیین اندازه ی بهینه کارکنان فروش " در نظر می‌گیرند؛ کدام گزینه در رابطه با این سه روش صحیح است؟

۱. روش مقدار فروش - روش انواع مشتری - روش نوع محصول

۲. روش خصوصیات کالا - روش حجم فروش - روش صلاحیت کارکنان

۳. روش منافع شرکت - روش منابع شرکت - روش امکانات شرکت

۴. روش بار کار - روش پتانسیل فروش - روش تصاعدی

۱۰- " کار مطالعه ی محصول و تمام اجزای آن به منظور تعیین راههای تولید ارزان تر آن، بهبود کیفیت آن، یا ساخت آن با موادی که با ثبات بیشتری عرضه می‌شود " این جمله نتیجه ی کدام گزینه است؟

۱. بازاریابی رابطه ای

۲. تحلیل ارزش

۳. مدیریت کیفیت

۴. مدیریت هزینه

۱۱- در کدام نوع خرید؛ " استاندارد کردن قطعات خریداری شده آسانتر می‌شود و دوباره کاری اداری حذف می‌گردد؟"

۱. خرید خارجی

۲. خرید متمرکز

۳. خرید تخصصی

۴. خرید غیر متمرکز

۱۲- کدام وضعیت خرید شرکتی؛ متداولترین وضعیت در خرید شرکتی محسوب می‌شود؟

۱. دوباره خرید مستقیم

۲. خرید وظیفه ای جدید

۳. دوباره خرید تعدیل شده

۴. خرید شرکتی متمرکز

۱۳- آنهایی که "در فرایند خرید شرکتی؛ کنترل سخت‌گیرانه‌ای بر جریان اطلاعات به طرف دیگر اعضای مرکز خرید اعمال می‌کنند (مانند منشی‌ها)" را چه می‌نامند؟

۱. کاربران ۲. تاثیر گذاران ۳. دروازه بانان ۴. تصمیم گیران

۱۴- "نوع خاصی از توافق شرکتی که معمولاً بین خریدار و توزیع‌کننده بر مبنای میان مدت تا بلند مدت؛ تدوین می‌شود. هدف از این رویکرد عبارت است از به حداقل رسانی نیروی کار و هزینه‌ی دخیل در کسب و کار (هم برای خریدار و هم برای فروشنده) و تملک اقلامی که تکراری، عمومی و پر معامله بوده و هزینه‌ی واحد کمی دارند." این تعریف به کدام رویکرد جایگزین به مدیریت مواد اشاره دارد؟

۱. تامین یکپارچه ۲. درست سر موقع
۳. رویکرد سنتی ۴. رویکرد خرید اینترنتی

۱۵- کدام گزینه در رابطه‌ی "فرایند تحقیقات بازاریابی شرکتی" صحیح است؟

۱. در تحقیقات B2B برای نظر سنجی با انبوهی از مخاطبین عمومی مواجه هستیم.
۲. در تحقیقات بازاریابی شرکتی باید فقط از داده‌های اولیه‌ی شرکت استفاده نمود.
۳. برای تحقیقات بازاریابی شرکتی فرایندی شش مرحله‌ای در نظر گرفته شده است.
۴. تحقیقات بازاریابی شرکتی بطور کامل همان تحقیقات بازاریابی مصرفی است.

۱۶- مسئول سازماندهی داده‌های عمومی، تحلیل داده‌ها و ارائه‌ی گزارش در تحقیقات بازاریابی کدام گزینه است؟

۱. سیستم بازاریابی تحلیلی ۲. سیستم گزارش‌های داخلی
۳. سیستم اطلاعات بازار ۴. سیستم تجزیه و تحلیل محیط

۱۷- داده‌های اولیه در ارتباط با مشتری در انبارهای الکترونیکی داده‌ها در دو سطح گردآوری می‌شوند. کدام گزینه گویای این دو دسته از داده‌ها می‌باشد؟

۱. داده‌های منفعل - داده‌های فعال ۲. داده‌های اولیه - داده‌های ثانویه
۳. داده‌های اشخاص - داده‌های شرکتی ۴. داده‌های هدایت‌شده - داده‌های هدایت‌نشده

۱۸- "تدوین و پیگیری برنامه‌های بازاریابی که گروه‌های خاصی را در بین جمعیت هدف گرفته‌اند، گروه‌هایی که سازمان قادر است بالقوه در خدمت آنان باشد." این جمله تعریف کدام گزینه است؟

۱. برآورد تقاضا ۲. تعیین جایگاه محصول
۳. بخش بندی بازار ۴. تحقیقات بازاریابی



۱۹- در کدام استراتژی بازاریابی "کل بازار به عنوان یک بخش بازار همگن در نظر گرفته می‌شود"؟

۱. استراتژی بازاریابی تبعیض آمیز
۲. استراتژی بازاریابی متمرکز
۳. استراتژی بازاریابی بدون تبعیض
۴. استراتژی بازاریابی همگن

۲۰- "وقتی ارزش درک شده ی یک تکنولوژی خاص زیاد باشد"، معمولاً کدام گزینه رخ می‌دهد؟

۱. درک زیاد مشتری
۲. جاذبه ی بازار
۳. تقاضای کالای قدیمی
۴. فشار تکنولوژیکی

۲۱- "رابطه ی بین تولید انباشتی و هزینه ی نیروی کار" به عنوان کدام گزینه معروف است؟

۱. استراتژی شرکتی
۲. رشد محصول
۳. صرفه به مقیاس
۴. منحنی یادگیری

۲۲- "نوعی استراتژی است که بر محصول یا کسبی که به تدریج در حال تنزل حجم فروش یا سهم بازار است اعمال می‌شود". این جمله بیان کننده ی کدام گزینه است؟

۱. سلب کردن
۲. رها کردن
۳. درو کردن
۴. گاو شیرده

۲۳- در ساختار قیمت و هزینه، "قیمت واقعی فروش یک محصول" از کدام عناصر تشکیل می‌گردد؟

۱. سود + هزینه های ثابت + کل هزینه ی مستقیم
۲. هزینه های ثابت + هزینه های متغیر
۳. کل هزینه ی مستقیم + کل هزینه ی متغیر
۴. هزینه ی قیمت تمام شده + هزینه های ثابت + سود

۲۴- کدام گزینه گویای اهداف اصلی استراتژی های قیمت گذاری برای اکثر شرکتهای B2B می باشد؟

۱. کسب رضایت مشتری - کسب سهم بازار بیشتر - پیاده سازی استراتژی محصول بازار
۲. به حد اکثر رساندن سود عمومی - نیل به بر گشت سرمایه - حفظ یا افزایش سهم بازار
۳. حفظ مشتریان عمده ی شرکتی - اخذ استراتژی برد برد - افزایش ارزش برای فروشنده و خریدار
۴. ارزش آفرینی رقابتی - رعایت ملاحظات قانونی - افزایش کارایی و اثر بخشی برای مشتریان شرکتی

۲۵- در بحث "قیمت گذاری گزاف" کدام نتیجه برای شرکت حاصل می‌گردد؟

۱. کاهش مالیات
۲. انتشار فرمولاسیون
۳. حذف رقابت
۴. تامین سریع تر هزینه های تحقیق و توسعه



۲۶- کدام گزینه برای "نشریات عمودی" صحیح‌تر است؟

۱. نشریاتی هستند که به بحث درباره‌ی مسائل و مشکلات جاری یک صنعت خاص می‌پردازند.
۲. نشریاتی هستند که به بحث درباره‌ی مسائل و مشکلات جاری عمومی اجتماعی می‌پردازند.
۳. نشریاتی هستند که به بحث درباره‌ی مسائل و مشکلات سیاسی و قانونی کلان می‌پردازند.
۴. نشریاتی هستند که از بعد دیداری و شنیداری به مسائل بازاریابی شرکتی می‌پردازند.

۲۷- کدام گزینه گویای "چهار تکنیک کسب‌خبر" است؟

۱. بکارگیری رسانه‌های دیداری، شنیداری، اینترنتی و گروه‌های انسانی
۲. استفاده از تصاویر رسانه‌ای - زمین‌نویسه - دیوان‌نویسی - اخبار اینترنتی
۳. تبلیغات شرکتی - تبلیغات ملی - تبلیغات فراملی منطقه‌ای - تبلیغات جهانی
۴. بیانیه‌ی مطبوعاتی - مقاله‌ی اختصاصی - کنفرانس مطبوعاتی - کیت‌های مطبوعاتی

۲۸- کدام گزینه در برگیرنده‌ی "وظایف اصلی مجرای توزیع" است؟

۱. فروش - خرید - انبارداری - حمل و نقل
۲. دسته‌بندی - ریسک‌پذیری - سیاست‌گذاری - بازاریابی
۳. طولانی‌شدن چرخه‌ی عمر محصول - تامین مالی - انبارداری
۴. اطلاع‌رسانی - بازارآفرینی - مدیریت کانال‌های توزیع

۲۹- "تلفیق و هماهنگی چند رشته‌ای فرایندهای کسب و کار افزاینده‌ی ارزش از تامین‌کننده‌ی ماده‌ی خام تا مصرف‌کننده

ی نهایی" را چه می‌نامند؟

۱. مدیریت مواد اولیه و مواد خام
۲. مدیریت فرایندهای کسب و کار
۳. مدیریت ارزش افزوده
۴. مدیریت زنجیره‌ی تامین

۳۰- "سنت‌ها یا رفتارهایی هستند که یک خارجی اجازه‌ی ورود به آنها را ندارد". این گزاره گویای کدام گزینه می‌باشد؟

۱. واجبات فرهنگی
۲. مستحبات فرهنگی
۳. محرّمات فرهنگی
۴. مکروهات فرهنگی



عادي	ج	1
عادي	الف	2
عادي	د	3
عادي	د	4
عادي	الف	5
عادي	ب	6
عادي	د	7
عادي	الف	8
عادي	د	9
عادي	ب	10
عادي	ب	11
عادي	الف	12
عادي	ج	13
عادي	الف	14
عادي	ج	15
عادي	الف	16
عادي	الف	17
عادي	ج	18
عادي	ج	19
عادي	د	20
عادي	د	21
عادي	ج	22
عادي	الف	23
عادي	ب	24
عادي	د	25
عادي	الف	26
عادي	د	27
عادي	الف	28
عادي	د	29
عادي	ج	30